منتدى مكتبة الاسكندرية

اكتساب الثقة

فن الخطابة

ديل كارنيجي

الأهلية

اكتساب الثقة

فن الخطابة

فن الخطابة

اكتساب الثقة

ديـــل كارنيجي

الأهلية

مقدمة

بقلم زوجة المؤلف

منذ سنوات عديدة إقترن إسم ديل كارنيجي بكسب الأصدقاء والتأثير بالناس. إذ أن «كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر بالناس» هو من أشهر الكتب التي عادت عليه بشهرة دولية.

لكن هذا لم يكن أول كتاب له. ففي سنة ١٩٢٦، ألّف ديل كارنيجي كتاباً بعنوان: «فن الخطابة والتأثير برجال الأعمال» الذي ما زال يعتبر حتى يومنا هذا أحد الكتب الرئيسة في «معهد ديل كارنيجي» المشهور عالمياً. وقد بيعت ستمائة ألف نسخة من هذا الكتاب في السنوات العشر الأخيرة ومليون نسخة من مجلداته. ونشر في حوالي عشرين لغة وبيعت آلاف النسخ من ترجماته، لكنه لم يكن كتاباً تعرفه العامة من الناس.

فمنذ فترة من الزمن، تقدم الناشر: «أسوشيشن برس»، بفكرة وهي أن كُتُبْ زوجي الأخيرة ستكون أكثر شعبية إذا ما تم نشرها في سلسلة من كتب الجيب إذ شعر الناشر، مثلما شعرت، إن هذا الكتاب يشتمل على أفكار قيّمة لحياتنا اليومية.

لقد نشر «معهد ديل كارنيجي» فلسفته عبر العالم، وبلغ عدد خريجيه مليون شخص، هذا المعهد يساعد الناس على التوصل إلى حياة سعيدة ومثمرة وذلك بتفجير المزايا الكامنة في أنفسهم.

إن كتاب «تعلم فن الخطابة – كيف تكتسب الثقة بالنفس وتوثر بالناس» وضع ليتذوقه القارئ العادي. وهو يشتمل على الكثير من الحِكَم التي ساعدت طلابنا في تحقيق أهدافهم.

بعد قراءتي الكتاب للمرة الثانية، أدركت أهمية القواعد التي يشتمل عليها وذلك من حيث التغلب على الخوف وكسب الثقة بالنفس، وقد أُضيف إلى هذه القواعد طرق ومقترحات تساعد كل إنسان على التوصل مع الناس كأفراد أو مجموعات، والتحدث إليهم بفعالية.

امل للقراء أن يستفيدوا من هذا الكتاب مثلما أستفاد طلاب «معهد ديل كارنيجي» في الثلاثين سنة الأخيرة.

دوروثي كارنيجي

للعواصم الجديدة كالاسكندرية، وانطاكية وبيزانس مكانة يؤمها الناس من كل حدبٍ وصوب ليتلقوا فن الخطابة على خلفاء ديموسنيس.

وكانت الخطابة في الأمة الرومانية شبيهه بهذا، فالرومان في بداية أمرهم كانوا محكومين بحكم ديكتاتوري إستبدادي، فكانت خطاباتهم خافتة، ثم بدا الشعب يتحرك لتغيير حاله ويثور على الطبقة الأرستقراطية فقويت الخطابة.

وفي القرن الثاني للميلاد أصطبغت الخطابة بالدين وكان نزاع بين المسيحية والوثنية فنبغ خطباء من رجال الكنيسة ينشرون الدين، ويدافعون عنه، فلما ازالت المسيحية الوثنية وعادت الدكتاتورية إلى سطوتها زال الباعث على رقي الخطابة فعادت إلى وضعها وكان اكثرها في خدمة الإستبداد.

وأزدهرت الخطابة عند العرب في العصر الجاهلي لأنهم عاشوا طلقاء في جزيرتهم لا يحد من حريتهم أحد ... حاكم كان أو نظام.

وجاء الإسلام يدعو إلى توحيد الخالق سبحانه وتعالى ونبذ الأديان الوثنية، ولهذا كان هناك صراع عنيف بين الدعاة وبين المتمسكين بالقديم وأنضمّ هذا الصراع إلى الحريّة فانتعشت الخطابة.

ثم قامت الدولة الأموية وأنقسم المسلمون إلى شيع سياسية ودينية ... وكان لكل حزب خطباؤه، ولهذا اينعت الخطابة.

فلما الت الخلافة للعباسيين نكلوا بالأحزاب المخالفة لهم، وتصرف الأعاجم في شؤون العرب والمسلمين حتى بح صوت الخطابة واختنق.

وفي العصر الحديث شرع الشرق يستفيق من سباته، فهبت أغلب الشعوب تطالب بحريتها المسلوبة وحقوقها المغصوبة ... وتعددت الأحزاب وجاء الزمان بزعماء خطباء كُثر.

وكانت الخطابة وقود ونار ونور الثورات وقد نبغ في فرنسا ميرابو وروبسبير ودانتون وغيرهم.

كما ظهر في إنجلترا وليم بت بعد أن هبّ الإنجليز مبتغين الإصلاح السياسي.

وفي الخطابة يقول جابر بن حيان في مقابساته (البيان والتبيين ٣/٢٠):

((نزلت الحكمة على رؤوس الروم، وألسن العرب، وقلوب الفرس، وأيدي الصين ... وقد زادتهم جزيرتهم شراً ولكنهم عوضوا الفطنة العجيبة، والبيان الرائع، والتصرف المفيد، والإقتدار الظاهر ... و وصولاً بحدّة الذهن إلى كل معنى معقول وصار المنطق الذي بان به غيرهم من الإستخراج مركوزاً في انفسهم من غير دلالة عليه ... بل فشا فيه كالإلقاء والوحي، لسرعة الذهن وجودة القريحة)).

ويقول الجاحظ: ((وكل شيء للعرب فإنما هو بديهة وإرتجال، وكأنه إلهام وليست هناك معاناة ولا مكابدة ولا إجالة فكرة ولا إستعانة. وإنما هو أن يصرف وهمه إلى الكلام، وإلى رجز يوم الخصام، أو حين يَمتَح على رأس بئر أو يحدو ببعير، أو عند المقارعة والمناقلة، أو عند صراع أو في حرب.

فما هو إلا أن يصرف وَهْمَهُ إلى جملة المذهب. وإلى العمود الذي إليه يقصد، فتأتيه المعاني إرسالاً، وتنثال عليه الألفاظ انثيالاً، ثم لا يقيده على نفسه، ولا يدرسه احداً من ولده وكانوا أميين لا يكتبون، و مطبوعين لا يتكلفون، وكان الكلام الجيد عندهم اظهر وأكثر، وهم عليه أقدر وأقهر، وكل واحد في نفسه انطق، ومكانه في البيان ارفع. وخطباؤهم أوجز، والكلام عليهم اسهل، وهو عليهم ايسر، من أن يفتقروا إلى تحفظ أو يحتاجون إلى تدارس، وليس هم كمن حفظ علم غيره واحتذى على كلام من كان قبله.

وإن كان الخطباء يعالجون مشكلات المجتمع في محافل عامة، كمشكلة الفقر، والجهل، والمرض، والبطالة، والإنحلال الخلقي وغيرها.

وديل كارنيجي هنا ... يتحدث هنا عن فن الخطابة وأثرها في بلوغ الهدف ... فهلا نقرأ هذا الفن ... نتمنى !!!.

الناشر

الفصل الأول

تنمية الشجاعة والثقة بالنفس

ان أكثر من خمسمائة الف رجل وامرأة ، ومنذ سنة ١٩٢٦ ، كانوا اعضاء في معهدي المخصص لفن الخطابة، ومعظمهم كتب إلى رسائل يقول فيها : "

حين أستدعيت للوقوف والتحدث أمام الناس ، أصابني الإرتباك والخوف حتى أنني لم أستطع أن أفكر بوضوح ، كما لم أعد أتذكر ما الذي كنت أنوي قوله . كنت أريد أن اكتسب الثقة بالنفس والقدرة على التفكير القويم ، أن أرتب افكاري بشكل منطقي ، وأن اكون قادراً على التعبير بوضوح وإقناع أمام رجال الأعمال أو أمام النوادي أو أمام الجمهور" .

لنذكر حالة واقعية : حدثت منذ عدة سنوات ، فقد انضّم سيد يدعى د. و . غانت إلى معهدي في فيلادلفيا وبعد فترة من بدء الفصل الدراسي ، دعاني لتناول الغداء معه في نادي الصناعيين .

كان السيد فارنت رجلاً في منتصف عمره ، وقد عاش حياة حافلة بالنشاط إذ كان رئيساً لمؤسسة صناعية ومسؤولاً في العمل الكنائسي والنشاطات المدنية

وفيما نحن نتناول طعام الغداء ، انحنى على الطاولة وقال : " لقد دعيت عدة مرات لإلقاء كلمة أمام مختلف التجمعات ، لكنني لم أستطع ذلك . إذ كنت أرتبك

وأفقد القدرة على التفكير تماماً ، فأبتعدت عن الفكرة طيلة حياتي لكنني الآن رئيس مجلس أمناء الجامعة ، ويجب علي أن أترأس إجتماعات المجلس ، لذلك ينبغي أن ألقي بعض الخطابات ... فهل تظن أن بإستطاعتي ان أتعلم فن الخطابة في آخر حياتي يا سيد كارنيجي؟ " .

أجبته قائلاً : " نعم أظن ، يا سيد غانت ؟ فأنا أعرف أنك تستطيع ذلك . أعرف أنك تستطيع إذا ما تدرّبت وأتبعت التعليمات والتوجيهات " .

أراد السيد غانت أن يصدق ذلك برغم عدم اقتناعه حيث أجاب : "

أخشى أن تكون مسرفاً في لطفك يا سيدي، وأنك تحاول فقط أن تشجعني ليس الا !!

بعدما أنجز تدريبه ، فقدت الاتصال به فترة من الزمن ، ثم التقينا فيما بعد ثانية في نادي الصناعيين . جلسنا في الزاوية ذاتها وإلى الطاولة نفسها . وعندما ذكّرته بحديثنا الماضي وسألته عما إذا كان متفائلاً جداً حينذاك . تناول دفتر الملاحظات من جيبه وأشار إلى لائحة بالخطابات التي القاها وأعترف بأنه من خلال المقدرة على إلقاء الخطابات ، أكتسب ثقة كبيرة بالنفس وأستطاع بالتالي أن يؤدي المزيد من الخدمة للمجلس وهذه هي أهم الأشياء في حياته قبل ذلك ، عقد مؤتمر مهم حول نزع السلاح ، في واشنطن ، وحين علم السيد غانت أن رئيس الوزراء البريطاني يخطط لحضوره ، أرسلت معمداني فيلادلفيا برقية تدعوه لإلقاء خطاب في ذلك الإجتماع الضخم الذي سيعقد في المدنية. وقد أخبرت السيد غانت أن الاختيار وقع عليه من بين المعمدانيين في المدينة لتقديم رئيس الوزراء البريطاني إلى الجمهور .

هذه هو الرجل الذي جلس إلى الطالة ذاتها منذ أقل من ثلاث سنوات

ليسألني عما إذا كنت أعتقد أنه يستطيع ان يخطب أمام الجمهور !

فهل السرعة التي ان أنطلق خلالها في القدرة على إلقاء الخطب هي غير اعتيادية ؟ ليس على الإطلاق ، فهناك مئات من الحالات المماثلة .

فمثلاً – لنأخذ حادثة معينة أخرى – منذ سنوات ، أمضى طبيب من بر وكلين ، إسمه الدكتور كور تيس ، الشتاء في فلوريدا بالقرب من ملعب تدريب على لعبة البايسبول وبما أنه يستهوي هذه اللعبة ، كان يذهب دائماً لمشاهدة اللاعبين أثناء التدريب وبمرور الزمن ، أصبح صديقاً لهم ودعي لحضور مأدبة أقيمت على شرفهم.

بعد تناول القهوة والمكسرات ، دعي بعض الضيوف البارزين لإلقاء الخطب ، وفجأة ، وكأن إنفجاراً غير متوقع قد حدث ، سمع الرامي يقول : وسأطلب من الدكتور كورتيس أن يتحدث حول صحّة لاعب البايسبول " .

فهل كان الدكتور كورتيس جاهزاً لذلك ؟ طبعاً ، كان لديه أفضل تحضير في العالم ؛ فقد درس علم الصحة ومارس الطب منذ ثلث قرن تقريباً . كان بإستطاعته أن يجلس في مقعده ويتحدث عن الموضوع بطلاقة إلى الرجال الجالسين إلى يمينه ويساره ، لكن الوقوف والتحدّث عن الأشياء ذاتها إلى جمهوره صغير كان امراً آخراً . تضاعفت دقات قلبه إذ لم يسبق له أن ألقى خطاباً في حياته كما تلاشت الأفكار من رأسه .

فما الذي سيفعله هذا الدكتور ؟

كان الجمهور يصفق ويهتف متطلعاً إليه . هز د. كورتيس رأسه ، لكن ذلك صعّد الصيحات التي ازدادت إلحاحاً : " الدكتور كورتيس ! تكلم! تكلم ! " .

كان الدكتور كورتيس في وضع محزن للغاية . فقد أدرك أنه إذا ما نهض

للكلام ، فإنه سيفشل ولن يقدر على النطق حتى بجمل قليلة ، وهكذا نهض ، ومن دون التفوه بأية كلمة ، خرج بهدوء من القاعة وهو يشعر بالذّل والحرج .

ليس من الغريب أن أولّ ما فعله هذا الدكتور لدى عودته إلى بر وكلين هو الإنخراط في معهدي لتعليم فن الخطابة ، فهو لا ينوي أن يقف محرجاً كالأخرس مرة ثانية .

كان من نوع الطلاب الذين يسّر الأستاذ بهم ، إذ كان مخلصاً جداً ، ومتحمساً لأن يصبح قادراً على التحدث بطلاقة ، ولم يكن هناك أدنى شك برغبته هذه . كان يحضّر خطبه مسبقاً ويتدّرب عليها بإصرار ولم يتخلف عن حضور أية ساعة طيلة الفصل الدراسي .

فعل تماماً ما يفعله اي تلميذ مجتهد عادة ، إذ تطور بسرعة تعدت أماله كلها . وبعد الدروس القليلة الأولى ، خف توتره وأزدادت ثقته بنفسه وأصبح ، خلال أشهر ، نجم الخطابة بين أقرانه ، وسرعان ما بدأ بقبول الدعوات لإلقاء الخطب ، وهو الآن يزهو بشعور البهجة الناتجة عن ذلك ، كما كسب، عن طريق الخطب العديد من الأصدقاء .

وحين سمع عضو في حملة الجمهوريين الإنتخابية بمدينة نيويورك إحدى خطبه ، دعاه لإلقاء خطب تساند الحزب الجمهوري . وكم كان سيندهش هذا السياسي لو علم أن هذا الخطيب غادر مأدبة عامة منذ سنة وهو يشعر بالخجل والإرتباك حين أنعقد لسانه خوفاً من الجمهور !

إن كسب الثقة بالنفس والقدرة على التفكير بهدوء أثناء التحدث إلى مجموعة من الناس ، ليس امراً صعباً مثلما يتخيل معظم الناس . وهي ليست موهبة وهبها الخالق لأفراد قليلين ، بل هي تشبه لعبة الغولف . وبإستطاعة كل فرد أن

ينمي طاقته الكامنة إذا ما كانت لدية رغبة كافية لذلك .

هل هناك أي سبب يحول دون قدرتك على التفكير أثناء وقوفك أمام الجمهور مثلما تفعل حين تكون جالساً ؟ بالتأكيد ، ليس هناك أي سبب . وفي الحقيقة ، من المفترض أن تفكر بشكل افضل حين تواجه الناس لأن حضورهم يثيرك ويرفع من قدرتك .يخبرك عدد كبير من الخطباء أن وجود الجمهور هو بمثابة محرك يدفع العقول للعمل بفعالية أكثر . ففي مثل تلك ، الأحوال ، تندفع الأفكار والحقائق والآراء التي لم تحسب أنك تمتلكها، وهكذا ليس عليك إلا البحث عنها ووضع اليد الحافظة عليها . هذا ما يجب أن تجربه وتتدرب عليه .. وكن متأكداً من أن التدريب والممارسة ستزيل خوفك من الجمهور وتمنحك الثقة بالنفس والشجاعة التي لا مثيل لها.

لا تتصور أن حالتك صعبه بشكل غير عادي ، فمعظم الذين أصبحوا ، فيما بعد ، ممثلين عن اجيالهم ، أصيبوا في باديْ الأمر بالخوف وضعف الثقة بالنفس .

– وليم جينينغز براني ، الذي كان مقاتلاً شجاعاً ، اعترف أن ركبتيه اصطكتا لدى محاولته الأولى في إلقاء خطبه وتصبب العرق منه وتلعثم لسانه.

– مارك توين(١) ، حين وقف يخطب لأول مرة ، شعر وكأن فمه مليْ بالقطن بينما تضاعفت سرعة نبضه وتصبب عزقه بغزارة .

– غرانت ب . فيكسبورغ ، قائد أعظم جيوش العالم نحو النصر، حاول أن يتحدث أمام الجمهور بما يشبه الاختلاج العام .

– جان جوربيه ، أشهر الخطباء السياسيين الذين أنجبتهم فرنسا في عصره

(١) مارك توين (١٨٣٥-١٩١٠) اديب امريكي حاول في رواياته وصف حياة الغرب الأمريكي.

، بقي سنة كاملة منعقد اللسان في قاعة الإجتماعات قبل أن يتمكن من إستجماع شجاعته كي يلقي الخطاب الإفتتاحي .

– جورج لويد[1] ، اعترف قائلاً : " أول مرة حاولت فيها إلقاء خطبة أمام الجمهور ، شعرت بحالة من اليأس . إن ما أقوله ليس مجرد كلمات ، بل حقيقة أكيدة ، فلساني التصق بأعلى فمي ، وقلما أستطعت التفوه بكلمة واحدة " .

– جون برايت ، الرجل الإنكليزي الشهير الذي دافع خلال الحرب الأهلية في إنكلترا عن قضية الاتحاد والتحرر ، شعر أمام الجمهور ، الذي أحتشد في مبنى المدرسة ، بالخوف حتى أنه التمس من رفيقه أن يبعث بإشارة حين يخطئ.

– تشارلز ستيورت بارنيل ، الزعيم الايرلندي العظيم ، كان في أول عهده كخطيب وطبقاً لشهادة أخيه كان عصبياً جداً حتى انه كان حين يمسك بقبضته بشدة بحيث تنغرس أظافره بلحمه ويتدفق الدم من راحة يده .

– دزرائيلي ، اعترف بأنه فضّل قيادة كتيبة خيالة على مواجهة مجلس العموم لأول مرة . إذ كان خطابه الأول هناك فاشلاً للغاية.

وللحقيقة أقول أن أشهر الخطباء في إنكلترا بدوا متعثرين أول مرة ، حتى أنه ساد إعتقاد في البرلمان أن هناك لعنة تحلّ بالشّبان حين يلقون أول خطاب لهم .

بعد الاطلاع على حياة الكثيرين من الخطباء ، ومساعدة الكثيرين منهم ، لا يستغرب المؤلف دائماً حين يجد لدى الطالب ، في البداية ، بعض الإرتباك والتوتر العصبي .

هناك بعض المسؤولية في إلقاء الخطبة ، حتى ولو كانت موجهة إلى عدد قليل من الرجال أو النساء . وهناك نوع من التوتر والإثارة .

وقد قال سيسرو ، منذ ألفي سنة تقريباً: إن جميع الخطباء ذوي الجدارة الحقيقية يتميزون بالعصبية .

يتعرض الخطباء لمثل هذا الشعور حتى حين يتحدثون عبر الإذاعة . فتشارلي تشابلن ، الذي من المؤكد انه معتاد على جمهوره ، شعر حين دخل إلى غرفة الإذاعة وواجه المذياع بمعدته تتخبط تماماً مثلما يشعر من يعبر المحيط الأطلسي بالباخرة خلال شهر شباط العاصف .

مرّ بمثل هذه التجربة جايمس كيركوود ايضاً، وهو الممثل السينمائي الشهير ، فقد أعتاد أن يكون نجماً يخطب في المسرح ؛ لكنه حين خرج من غرفة الإذاعة ، بعد مخاطبة الجمهور غير الظاهر ، كان يمسح العرق عن جبينه وأعترف قائلاً " إن ليلة الإفتتاح في برودواي ليست بشيء يذكر بالمقارنة مع هذا " .

إن بعض الأشخاص يعانون من الارتباك دائماً ، رغم عدد الخطب التي كانوا قد القوها في الماضي ؛ وذلك قبل دقائق قليلة من استجماع ثقتهم والوقوف على أقدامهم .

حتى أن ابراهام لنكولن(١) رئيس الولايات المتحدة الأمريكية ظل يشعر بالخجل في اللحظات الأولى من إفتتاح خطبه .

ويقول مستشاره القانوني هرندون : " كان الرئيس يتردد جداً في البداية ، ويبدو أن من الصعب عليه التأقلم بمحيطه ، إلا انه كان يكافح وهو يشعر بالإرتباك ، الأمر الذي يزيد من سوء مظهره . لقد رأيت السيد لنكولن مراراً وتعاطفت معه أثناء تلك اللحظات . حين يبدأ حديثه بصوت مرتجف ويبدو غليظاً مزعجاً ، حتى أن وجهه وتجاعيده ومظهره العام يبدون أنهم ضده ، لكن ذلك لا

(١) ابراهام لنكولن (١٨٠٩-١٨٦٥) رئيس الولايات المتحدة ١٨٦٠ عمل في سبيل إلغاء الرّق وعرف بمحرر العبيد، قتله احد المتعصبين للنخاسة.

يحدث إلا لوقت قصير إذ سرعان ما يستعيد رباطة جأشه ودفئه ووداعته ، ويبدأ بالتالي بإلقاء خطابه " .

ربما تكون تجربتك انت عزيزي القارىء مماثلة لتجربته ، فمن أجل الحصول على معظم ما تستطيع من جهودك لتصبح خطيباً جيداً أمام الجمهور ، ولتحصل على ذلك بسرعة وفعالية ، هناك أربعة أشياء ضرورية لا بدّ منها:

أولاً : ابدأ برغبة قوية

إن هذه ذو أهمية كبرى أكثر مما تتصور . فإذا استطاع الأستاذ مثلاً أن ينظر إلى عقلك وقلبك ويتأكد من عمق رغباتك ، فإن باستطاعته التنبؤ من سرعة التقدم الذي ستحرزه ، فإن كانت رغبتك شاحبة وهزيلة ، فإن إنجازاتك ستأتي على منوالها ، لكن إذا ما تتبعت موضوعك بإصرار وحيوية ، فما من شيء تحت السماء يستطيع أن يهزمك .

لذلك ، وجه إهتمامك باتجاه دراسة الذات ، عدد فوائدها بما ستعينه لك وفكر بالثقة بالنفس والقدرة على الحديث بشكل مقنع اكثر أمام الجمهور ، فكر بما يكن أن يعنيه وما الذي يجب ان يعينه مادياً . فكر بما يمكن أن يعنيه لك على الصعيد الاجتماعي . فكر بزيادة النفوذ الشخصي والزعامة التي سيمنحك إياه.

قال تشونسي م. ديبيو : "

ليس هناك إنجاز يستطيع أي إنسان أن يحقق من خلاله ذاته ويضمن لنفسه مقاماً رفيعاً مثل القدرة على الحديث بشكل مقبول.

واعترف مرة احد الخطباء قائلاً : " قبل دقيقتين من البدء بالخطاب ، افضل لو انني جلّدت على أن استهل خطابي ، لكن بعد دقيقتين من البدء ، أفضل أن أقتل على ان أتوقف " .

لدى بذل أي مجهود ، يصاب بعض الأشخاص بالضعف ويسقطون في بداية الطريق ، لذا يجب أن تظل تفكر بما ستعنيه لك تلك المهارة في الخطابة حتى تبقي رغبتك قوية صادقة . بإختصار ، إجعل من إمكانية المضي في ذلك أمراً جنوده على صخور دوفر الكلسيةَ وجعلَهم ينظرون إلى الأمواج المترامية على إنخفاض مئتي قدم . ولما رأوا ألسنة النيران تلتهم السفن التي كانوا يركبونها ، ادركوا أنهم أصبحوا في بلاد العدو ، وفقدوا الروابط الأخيرة بالقارة بعدما احترقت وسائل التراجع ، ولم يبق سوى شيء واحد أمامهم : التقدم والفتح ، وهذا تماماً ما فعلوه . تلك كانت روح القيصر الخالدة لما لا تتخذها في حرب إبادة ضد الخوف الأحمق من الجمهور .

ثانيا: أعرف تماماً ما الذي ستتحدث بشانه .

لا يستطيع الإنسان أن يشعر بالارتياح حين يواجه مستمعيه إلا بعد أن يفكر ملياً ويخطط حديثه ويعرف ما الذي سيقوله . لأنه إن لم يفعل ذلك ، سيكون كالأعمى الذي يقود أعمى في مثل تلك الظروف ، يجب أن يكون الخطيب واع لنفسه وأن يشعر بالندم والخجل لإهماله .

كتب بيدي روزفلت في مذكراته : " أنتخبت إلى المجلس التشريعي في خريف سنة ١٨٨١ . وقد وجدت نفسي أصغر رجل في المجلس . ومثل سائر الشبان

(١) يوليوس قيصر (١٠١-٤٤ ق.م) من كبار رجال الدولة والقواد في روما والعالم. ألّف المثلث لأول مع بوجيوس وكراموس ٦٠ ق/م زنتخب قنصلا عام٥٩ و ٥٦ . فتح غاليا ٥٨-٥١ . وعاد الى روما ففرض حكمه الفزدي عليها رغم الحرب الأهلية. تخلّص من بوجيوس بعد معركة فارسال ٤٨ ق.م. عشق كليوباترا ملكة مصر ورزق منها ولداً . اعاد تنظيم الإدارة الرومانية ، تآمرت عليه الطبقة الارستقراطية في مجلس الشيوخ فاغتيل ، له تاريخ حرب المغول والحرب الأهلية.

والأعضاء غير المتمرسين ، وجدت صعوبة بالغة في تعلم الخطابة . وقد أستفدت كثيراً من نصيحة رجل ريفي عجوز - الذي كان من دون وعي يشرح عن دوق ويلينغتون ، الذي كان نفسه يشرح عن شخص آخر - والنصيحة هي :

" لا تتكلم حتى تتأكد أن لديك ما تقوله ، واعرف عما ستتحدث ثم قُلْهُ واجلس " .

كان يجب على الرجل الريفي الذكي هذا أن، يخبر روزفلت بنصيحة أخرى تساعده في التغلب على العصبية ، كان يجب أن يضيف :

" ما يساعدك على طرح الإحراج جانباً هو أن تجد ما تفعله أمام الجمهور ، أن تستعرض شيئاً ، أن تكتب كلمة على اللوح ، أ، تشير إلى نقطة على الخريطة ، أو أن ترفع بعض الكتب والأوراق ، إذ أن أي نشاط جسدي يخفي هدفاً وراءه ، ربما يساعدك على الطمأنينة وراحة البال " .

حقيقة ، ليس من السهل دائماً أن تجد سبباً للقيام بمثل تلك الأشياء ، لكن يبقي ذلك اقتراح أستخدمه إذا أستطعت ؛ لكن في المرّات الأولى فقط . فالطفل لن يتمسك بالمقاعد حين يتعلم المشي .

ثالثاً : تصرف بثقة

كتب أحد أشهر علماء النفس الذين أنجبتهم أميركا ، البروفيسور وليم جايمس ما يلي :

" يبدو أن الفعل يلي الشعور ، وفي الواقع الفعل والشعور يسيران معاً ، ومن خلال تعديل الفعل الذي هو ضمن سيطرة الإرادة أكثر ، نستطيع أن نعدل الشعور بشكل غير مباشر " .

وهكذا ، فإن الطريق إلى الفرح ، إذا ما فُقد فرحنا التلقائي ، هو أن نتحدث

وكأننا فرحين مسبقاً . فإن لم يستطع هذا التصرف أن يجعلنا نشعر بالفرح ، لن يستطيع أي شيْ أن يجعلنا كذلك .

وهكذا ، لكي تشعر بالشجاعة ، تصرف وكأنك شجاع . إستخدم ارادتك كلها في سبيل ذلك ، وهي المحتمل أن تحل الشجاعة محل الخوف .

طَبق نصيحة البر فسور جايمس . ولكي تنمي الشجاعة حين تواجه جمهوراً ، تصرف وكأن لديك تلك الشجاعة . وطبعاً ، إذا لم تكن مهيئاً لذلك ، فإن كل التمثيل في العالم لن يفيدك جداً . لكن حين تعرف عما ستتحدث ، تقدم بشجاعة وخذ نفساً عميقاً ..... تنفس بعمق لمدة ثلاثين ثانية قبل أن تواجه جمهورك . فإن زيادة إستنشاق الأوكسجين ستنعشك وتمنحك الشجاعة فلقد اعتاد المغني العظيم جان دي ريزكي أن يقول :

" عندما تلتقط أنفاسك يزول توترك العصبي " .

يعجب الناس بالشجاعة في كل زمان ومكان ، فمهما يغص قلبك إلى الأعماق ، تقدم بشجاعة ، قف منتصباً وتصرف كأنك خلقت كذلك .

قف مستقيماً وتطلع في عيون الناس الذين امامك ، ابدأ بالكلام بثقة وكأن الجميع يدينون لك بالمال . تخيل أنهم تجمعوا ليتوسلوا اليك لتمديد مدة الدفع . فالتأثير الناتج عن ذلك سيكون مفيداً جداً .

لا تعبث بأزرار معطفك بعصبية أو تلعب بمسبحتك أو تفرك يديك وإذا اضطررت للقيام بحركات عصبية ، فضع يديك خلف ظهرك وافرك أصابعك هناك حيث لا يستطيع أحد أن يراك وكقاعدة عامة :

من السيء أن يختبيء الخطيب وراء الأثاث ، الا أن ذلك يمنحك القليل من الشجاعة في المرات الأولى من وقوفك وراء طاولة أو كرسي حيث تمسك بها

بشدة ، أو تمسك بمسبحة بشدة في يدك .

كيف استطاع تيدي روزفلت تطوير ميزة الشجاعة والإعتماد على النفس ؟ هل زودته الطبيعة بروح جريئة تقدم على المخاطر ؟ ليس الأمر كذلك . فهو يعترف في مذاكرته :

" كنت فتى مزعجاً جداً ، ولكنني حين اصبحت شاباً صرت عصبياً غير واثق بمقدرتي الخاصة . فكان علي أن أدرب نفسي بقساوة وإصرار ، وذلك ليس لتطويع جسدي فحسب ، بل لتطويع روحي أيضاً " .

ولحسن الحظ ، أخبرنا كيف حقق هذا التحول ، فكتب يقول :

" حين كنت فتى ، أخبرنا كيف حقق هذا التحول ، فكتب يقول : " حين كنت فتى قرأت مقطعاً في أحد كتب مارييت التي كانت تؤثر بي دائماً ، في ذلك المقطع ، يشرح قائد جيش بريطاني كي يكسب البطل ميزة اللاخوف ،

ثم قال : أن كل إنسان تقريباً يصاب بالخوف لدي إقدامه على أي عمل ، لكن الأمر التالي يبقى على الإنسان أن يحتفظ برباطة جأشه ويتصرف وكأنه غير خائف ، فبعد مضي بعض الوقت ، يتحول الأمر من التظاهر التي أتبعها وإزاء جميع أنواع الأشياء التي كنت أخشاها في البداية ، من الأسود إلى الجياد الى المسلحين ، تظاهرت بأنني غير خائف ، وتدريجياً زال الخوف عني . ويستطيع معظم الناس القيام بهذه التجربة إن أراد " . وأنت بإمكانك أيضاً أن تقوم بالتجربة ذاتها إن أردت ، وكما قال المارشال فوش :

" خلال الحرب ، أفضل أنواع الدفاع هو الهجوم ، وهكذا ابدأ بالهجوم ضد مخاوفك، اخرج للقائها وتغلب عليها بشجاعتك وتأكد بأنك ستكون سيد الموقف وسيد نفسك .

رابعاً : تدرب ! تدرب ! تدرب !

إن أخر نقطة نذكرها هنا هي في غاية الأهمية فربما نسيت كل ما قرأته حتى الآن ، لكن تذكر هذا :

إن أول وأخر طريقة فعّالة لتوليد الثقة بالنفس في فن الخطابة ، هي أن تقف وتخطب . ويختصر الأمر كله بكلمة أساسية هي :

تدرب ! التي من دونها لن تتوصل إلى أي شيء .

لقد حذر روزفلت قائلاً :

" إن أي مبتدىء هو عرضة للإصابة بوباء البعوض . ووباء البعوض يعنى حالة من الإثارة العصبية تصيب الإنسان في أول مرة يخطب فيها أمام جمهور كبير ، تماماً مثلما يصيبه حين يرى البعوض لأول مرة ، أو حين يخوض معركة . إن ما يحتاجه الإنسان حينئذ ليس الشجاعة ، ولكن السيطرة على الأعصاب "

هذا ما يمكنك الحصول عليه من خلال التدريب العملي . فالأعصاب تهدأ تماماً من خلال التمرين الدائم لقوة الإرادة . فإن كان لدى الإنسان خطاباً جيداً فإنه سيجيد الكلام أكثر حين يردده ويتدرب عليه بإستمرار .

هل تريد أن تتخلص من الخوف من الناس ؟ لنرى ما هي أسبابه؟ .

يقول البروفسور روبنسون في كتابه " صناعة العقل " :

" إن الخوف الناتج عن الجهل وعدم التأكد " . وبكلمات أخرى : إنه نتيجة لعدم الثقة بالنفس .

فما الذي يسبب ذلك ؟

إنه نتيجة لعدم معرفة ما تريده في الحقيقة وعدم معرفة ما الذي تريده سببه قلة الخبرة . فعندما يكون لديك سجلاً حافلاً بالتجارب ، تتلاشى مخاوفك وتذوب كما يذوب ضباب الليل تحت وهج الشمس .

هناك شيء أكيد : إن الطريقة المقبولة لتعلم السباحة هي الغوص في الماء. لقد مرّ وقت على قراءتك الكتاب ، لم لا تضعه جانباً الآن وتمارس شيئاً علمياً . إختر موضوعاً لديك معرفة سابقة به ، وانشىء خطاباً حوله مدته ثلاث دقائق ثم تدرب على الخطاب عدة مرات ثم قم بإلقائه أمام مجموعة من أصدقائك ، وضع كل جهدك أثناء قيامك بذلك .

الفصل الثاني

فن تحضير الخطاب

كـان من واجب المؤلف ومن دواعي سـروره إسـتـلام وتحـرير الاف الخطابات في السنة منذ عـام١٩١٢ ، تلك الخطابات لم يحـررها طلبـة الجامعات ، بل رجال الأعمال ورجال الاختصاص. وإن كانت هناك اية تجربة تركت اثراً باقياً في نفسه ، فهي هذه التجربة الضرورة الملحة لتحضير الخطاب قبل المشروع بإلقائه ، وأن يكون لدى الإنسان شيئاً واضحاً محدداً ليقوله ، شيئاً مؤثراً لا يجوز ان يبقي غير مُقال . عزيزي الا تنجذب من دون وعي إلى الخطيب الذي يشعر أن لديه رسالة حقيقية يريد أن يوصلها بإخلاص إلى اليك ؟ هذا هو نصف السّر في فن الخطابة .

عندما يكون الخطيب بمثل هذه الحالة الذهنية والعاطفية ، فإنه سيكتشف حقيقة مهمة وهي أن خطابة سيكون تعبيراً عن ذاته إذا كان محضراً له بشكل جيد ومقبول .

إن السبب الرئيس لرغبة معظم الناس في الحصول على مثل هذا التدريب، الحصول على الثقة والشجاعة والاعتماد على النفس . والخطأ القاتل الذي يقترفه الكثيرون يكمن في إهمال تحضير خطبهم سلفاً، فكيف يأملون في التخلص من الخوف والتوتر العصبي حين يخوضون المعركة بعدّة فاسدة أو من دون اية عدة على الإطلاق ؟ و في مثل هذه الحالة ، أن، لا يشعروا بالطمأنينة نحو المستمعين

قال الرئيس لنكولن في البيت الأبيض :

" أعتقد أنني لن أكبر كثيراً حتى أخطب من دون حرج حين لا يكون لدي ما أقوله " .

إذا أردت الثقة بالنفس ، فلماذا لا تفعل الأشياء الضرورية التي تمنحك إياها؟

كتب القديس جون : " إن المحبة الحقيقة تطرد الخوف " .

وكذلك يفعل التحضير الحقيقي . إذن لماذا لا نحضر خطبنا باهتمام أكبر ؟

ولماذا لا يفهم البعض بوضوح معنى التحضير ؟

ولا كيف نقوم به بتعقل ، فيما يتذرع البعض الآخر بضيق لذلك سنعالج هذه المسألة بشكل متكامل .

أولاً : التحضير الصحيح

ما هو التحضير ؟

هل التحضير قراءة كتاب ؟

هذا نوع واحد منه ، لكن ليس بالنوع الأفضل . فالقراءة ربما تساعد ، لكن إذا حاول أحد أن يأخذ الكثير أي أفكار من كتاب ويوردها كما هي ، فستأتي خطبته هزيلة وناقصة . وربما لا يعرف الجمهور ما الذي ينقص ، إلا أنه لن ينجذب إلى الخطيب .

لنعط مثلاً : منذ مدة ، قام الكاتب ديل كارينجي بتدريس فن الخطابة لمجموعة من رؤساء المصارف في مدينة نيويورك . ومن الطبيعي أنه لم يكن لدى هذه المجموعة الوقت الكافي لتحضير الخطب بشكل ملائم .

كانت هذه المجموعة تلتقي كل يوم جمعة من الساعة الخامسة حتى السابعة ، وفي يوم من أيام الجمعة ، وجد أحد السادة – سندعوه بالسيد جاكسون لأسباب خاصة – أن الساعة أصبحت الرابعة والنصف . فما الذي سيتحدث بشأنه ؟

خرج من مكتبه نسخة من مجلة " فوريس " وفي طريقه إلى " بنك الموارد الفيدرالي " حيث تجتمع المجموعة ، قرأ مقالة عنوانها " لديك عشر سنوات فقط للنجاح " . قرأها ، ليس لأنه معجب بالمقالة ، ولكن لأن عليه أن يخطب حول شيْ ما، ليملأ وقته .

وبعد ساعة، وقف السيد جاكسون وحاول أن يتحدث بشكل مقنع ومثير عن محتويات تلك المقالة ، فما كانت النتيجة ؟

لم يُفهم أو يُستسغ ما حاول قوله . " ان محاولته كانت التعبير الدقيق، لانه ليست لديه أية رسالة حقيقية يسعى إلى إبلاغها ؛ وقد عبر عن ذلك أسلوبه ونبرته . فكيف يتوقع من الجمهور أن يتأثر أكثر مما فعل هو ؟

كان جاكسون يعود إلى المقالة قائلاً

أن المؤلف قال كذا وكذا ، كان لديه الشيء الكثير في مقالة مجلة " فوريس " لكن القليل من السيد جاكسون الذي قاله اي انه لم يضف شيئاً ذا قيمة تذكر .

وهكذا خاطبه الكاتب كارينجي بما يشبه التالي :

" يا سيد جاكسون ، نحن لا نهتم بالشخصية الخيالية التي كتبت المقالة . فهي ليست موجودة بيننا ، كما لا نستطيع أن نراها ، لكننا نهتم بك وبآرائك . أخبرنا بما تفكر به شخصياً ، وليس بما قاله إنسان آخر ، ضع

المزيد من أفكار السيد جاكسون ؛ لم لا تتناول الموضوع في الأسبوع المقبل ؟

لم لا تقرأ المقالة ثانية وتتساءل عما إذا كنت تتفق مع المؤلف أم لا ؟

إن كنت كذلك ، فكر بمقترحاته وزودها بملاحظات مأخوذة من تجربتك الخاصة . وإن لم تتفق معه ، أخبرنا بذلك وقد لنا الأسباب ، دع هذه المقالة تكون مجرد نقطة انطلاق تبدأ منها خطابك .

قبل السيد جاكسون هذا الاقتراح ، وأعاد قراءة المقالة فأستنتج أنه لا يتفق بتاتاً مع المؤلف ، وازداد موضع المقالة عمقاً لديه عندما فكر به في لحظات الفراغ خلال الايام القادمة .

وعندما تحدث السيد جاكسون حول الموضوع ، وكان لديه شيئاً خاصاً به ، لديه المواد الخام التي استخرجها من افكاره ، وقد تحدث بشكل أفضل لأنه لم يتفق في الرأي مع مؤلف المقالة . فليس هناك من دافع للإثارة كقليل من المعارضة ، وهكذا نلمس الفرق بين الخطابين اللذين ألقاهما شخص واحد حول موضوع واحد ، والفرق هو في التحضير الصحيح .

ثانياً : التحضير يعني التفكير

هل يعنى تحضير الخطاب جمع بعض العبارات الصحيحة المكتوبة أو المستوعبة ؟

الجواب كلا . هل يعنى جمع القليل من الأفكار العرضية التي تستميلك قليلاً ؟

الجواب كلا. بل هو يعني جمع أفكارك وآرائك ، وأنت لديك مثل تلك

الأفكار ، لديك إياها في كل يوم من حياتك اليقظة . حتى إنها تأتي إليك عبر أحلامك . إن وجودل مليء بالمشاعر والتجارب . وتلك الأشياء تقع في أعماق عقلك اللاواعي كالحصى الملقاة على الشاطئ ،

إن التحضير يعنى التفكير والاستنتاج والتذكر واختبار ما يعجبك وصقله وجمعه في وحدة فنية من صنعك الخاص . لا يبدو ذلك برنامجاً صعباً ، أليس كذلك ؟

أنه يحتاج فقط إلى القليل من التركيز والتفكير الهادف .

كيف حضر دويت ل. مودي خطبه التي جعلته مشهوراً عبر التاريخ ؟

قال مجيباً عن هذا السؤال :

" ليس لدي أي سر حين أختار موضوعاً ، اكتب اسمه على مغلف كبير ، فإذا وجدت أثناء القراءة شيئاً جيداً حول الموضوع الذي سأتحدث عنه ، أنقله إلى المغلف الصحيح وأضعه جانباً . ودائماً أحمل معي دفتر ملاحظات ، أسجلها ثم أنقلها إلى المغلف ، وربما تركته جانباً لمدة سنة أو أكثر . وحين أريد أن ألقي خطبة ، أتناول ما أكون قد جمعته ، فأجد مادة كافية مما أجده هناك إضافة إلى اسلوبي الخاص " .

وهنا نصيحة حكيمة من العميد براون في جامعة بيل الذي كان يدّرب الآخرين على تحضير الأحاديث وإلقائها ، وتوزيع بعض النصائح التي تفيد الخطيب إذا كان بائع قماش أو صانع أحذية وهكذا ، اقتطف بحرية ما قاله العميد براون :

" إحتضن دراستك حتى تصبح يانعة فمن خلالها تحصل على مجموعة كاملة من الأفكار الناجحة ، مثلما تسبب ذرات الحياة القصيرة في

الانتشار والنمو ، ويستحسن أن تستمر هذه العملية فترة طويلة .

وحين تنهمك في جمع مادة لاحتفال معين ، اكتب جميع الأفكار المتعلقة بالمادة التي تخطر ببالك ، دون جميع أفكارك ببضع كلمات كافية لتثبيت الفكرة ودع عقلك يبحث عن المزيد منها ، تلك هي الطريقة التي من خلالها يتدرب العقل على الإنتاج . وبها تبقى عمليتك الذهنية نشطة وبناءة .

دوّن كل هذه الأفكار التي ولدها تفكيرك من دون أي مساعدة . فهي بالنسبة غذاء للفكر والروح، دونها على قطع من الورق وستجد من السهل ترتيب هذه القطع حين تنظم مادتك .

ثابر على كتابة جميع الأفكار التي تراودك ، ليس عليك الإسراع في هذه العملية فهي أهم عملية فكرية سيتاح لك الانهماك فيها . إنها الوسيلة التي تدفع العقل للنمو لكي يصبح قوة حقيقية منتجة كما أسلفنا .

وإليك كيف حضر لنكولن خطبه ؟ ل

قد كان يعرف الحقائق لحسن الحظ . إن أحد أشهر خطب لنكولن كانت تلك التي تعلن عن رؤيته الشخصية :

إن البيت المنقسم على ذاته لا يستطيع النهوض " .

لقد فكر بهذا الخطاب وهو في طريقه إلى عمله المعتاد ، وأثناء تناول طعامه وسيره في الشارع وفيما هو يحلب بقرته في الحظيرة أو خلال مشواره اليومي إلى الجزار أو البقال وقد ألقى شاله الرمادي القديم على كتفيه وسلة التسوق فوق ذراعه وابنه الأصغر بجانبه يثرثر ويسأل ويشد على أصابع والده الطويلة والرفيعة ليحثه على التحدث

إليه . لكن لنكولن يبقي مأخوذاً بأفكاره يفكر بخطابة ، من دون أن يعي

بوجود ابنه .

من وقت لآخـر ، وخـلال عـمليـة توليـد الأفكار ، كـان يدون لنكولن الملاحظات على قطع يمزقها من أكياس الورق ويعلقها داخل قبعته ويحملها معه إلى أن يتسنى له الوقت ليرتبها ، فيكتبها ويراجعها حتى تصبح جاهزة للخطابة .

خلال المناقشات المشتركة في سنة ١٨٥٨ ، كان السناتور دوغلاس يدلي بالخطاب ذاته أينما ذهب ، لكن لنكولن كان يثابر على الدراسة والتأمل والتفكير حتى يسهل عليه تحضير خطاب جديد كل يوم عوضاً عن ترديد خطابه القديم . فكان موضوعه يتسع ويتشعب في ذهنه قبل انتقاله إلى البيت الأبيض بفترة قصيرة ، تناول نسخة من الدستور وثلاث خطب كمراجع له ، وأغلق باب الغرفة الخلفية فوق المخزن في سبرينغفيلد ، وهناك وبعيداً عن كل تدخل أو مقاطعة ، كتب خطابه الافتتاحي .

كيف جهزّ لنكولن خطاب غيتسبرغ ؟ إليك بتلك القصة :

عندما قررت اللجنة المسؤولة عن مقبرة غتيسبرغ إقامة إحتفال رسمي ، دعي إدوارد إفريت لإلقاء خطاب المناسبة كان السيد إفريت نائب مدينة بوسطن ، ورئيس جامعة هارفرد ، وحاكم ماسا شوستس وعضو مجلس الشيوخ الأميركي ، وعلى العموم ، كان يعتبر أكفأ خطيب في أميركا .

عين موعد الاحتفال في تشرين الأول (أكتوبر) سنة ١٨٦٣ ، فأعلن السيد إفريت أنه يستحيل عليه التحضير الجيد . وهكذا تأجل الموعد إلى ١٩ تشرين الثاني (نوفمبر) ، أي حوالي الشهر ، حتى يتسنى له الوقت الكافي لتحضير خطابه . وقد أمضى الأيام الثلاثة الأخيرة في غيتسبرغ ،

يتجول في أرض المعركة ليعوّد نفسه على كل ما جرى هناك ، فكانت فترة توليد وخلق الأفكار بمثابة تحضير جيد .

وزعت دعوات الحضور إلى جميع أعضاء الكونغرس وإلى الرئيس لنكولن شخصياً والى اعضاء مجلس الشيوخ . لكن معظم اولئك تجنبوا الحضور ، وقد اندهشت اللجنة عندما وافق الرئيس لنكولن على المجيء . فهل يطلبوا منه أن يلقي خطاباً هم لم يقصدوا أن يفعلوا ، فارتفعت اصوات تعارض ذلك ، إذ لم يكن لديه الوقت الكافي للتحضير . وحتى لو كان لديه الوقت ، فهل لديه القدرة على ذلك ؟

حقيقة أن باستطاعته تدبير الأمر بالنسبة لنقاش حول العبودية والاتحاد ، لكم ما من احد سمعه يقدم خطاباً إحتفالياً . فهذه مناسبة عظيمة ، ولا يجب أن يخاطروا . فهل يطلبوا أن يتطلعوا إلى المستقبل ويروا أن هذا الرجل الذي يتساءلون عن مقدرته في إلقاء الخطب ، سيلقي خطاباً في هذه المناسبة يكون افضل ما نطقت به شفتا إنسان .

وأخيراً ارسلوا دعوة إلى الرئيس لنكولن بإعطاء " بعض الملاحظات المناسبة " .

نعم ، هذه هي الطريقة التي عبروا بها عما يريدونه : "

بعض الملاحظات المناسبة" . تصور كتابة ذلك إلى رئيس الولايات المتحدة !

سرعان ما تحضر لنكولن لتجهيز ملاحظاته ، فكتب إلى ادوارد إفريت وأمّن نسخة من الخطاب الذي سيلقيه هذا المعلّم الكلاسيكي ، وبعد يوم أو يومين ، وفيما هو ذاهب إلى ستوديو التصوير ، أخذ نسخة إفريت معه

وقرأها في وقت الفراغ هناك . فكر بخطابة عدة أيام أثناء سيره إلى ومن البيت الأبيض ، وأثناء استلقائه على المقعد الجلدي في المكتب الحربي وهو ينتظر التقارير الأخيرة . كتب نسخة مسودة على ورقة فولسكاب ووضعها داخل قبعته الحريرية . وكان يفكر بها من دون توقف ، ومن دون أي توقف اتخـذ الخطاب شكله ، وفي يوم الأحـد وقـبل أن يدلي به ، قـال إلى نوح بروكس :

" إن الخطاب لم يكتب نهائياً . وفي أي حـال لم ينته تماماً ، فقد أعدت كتابته مرتين أو ثلاث مرات ، ويجب أن أضفي عليه لمسة أخيرة .

وصل إلى غتيسبرغ قبل ليلة الاحتفال ، وكانت المدينة تغص بالجماهير . فسكانها الألف والثلاثمائة نسمة أصبحوا فجأة خمسة عشر ألفاً فازدحمت جوانب الطريق وصعب المرور هناك وبينما عدة فرق موسيقية ، أخذت تعزف والجماهير تغني وتتجمع أمام منزل السيد ويلز حيث يقيم لنكولن . هتفوا له وطلبوا منه أن يلقي بكلمة ، استجاب لنكولن ببضعة كلمات عبرت بوضوح وكياسة بأنه لا يرغب في التحدث اضفاء اللمسة الاخيرة على خطابه ، حتى أنه ذهب إلى منزل مجاور حيث يقيم السكرتير سيوارد وقرأ الخطاب أمامه لينتقده ، وبعد تناول الفطور في الصباح التالي ، أخذ يعمل على تنسيقه حتى قرع الباب كإشارة بأن الوقت حان ليأخذ مكانه في الإحتفال وقد ذكر الكولونيل كار أن الرئيس جلس على جواده منحنى الظهر واستغرق في تفكير عميق .

ولا يمكننا أن نحدس إلا انه كان يضفي اللمسة الأخيرة على خطابه المؤلف من عشر جمل خالدة .

إن بعض خطب لنكولن التي لم تجذب إهتمامه كانت فاشلة ، لكن قوة

غريبة كانت تمتلكه حين يتحدث عن العبودية والاتحاد . لماذا ؟

لأنه كان دائم التفكير بهاتين المسألتين اللتان يشعر بهما في أعماقه .

ربما تحتج وتقول : " إن هذا كله مثير للغاية ، لكنني لا أرغب في أن أصبح خطيباً خالداً ، بل أريد أن ألقي ببضع خطب في المناسبات " .

هذا صحيح ، نحن ندرك ما تحتاجه تماماً ، فهذا الكتاب يهدف إلى مساعدتك ومساعدة أمثالك لفعل ذلك . ولكن لا تأتي خطبك واهية ، يمكنك الإفادة من الطرق التي اتبعها خطباء الماضي المشهورين .

ثالثاً : كيف تحدد موضوع الخطبة ؟

ما هي المواضيع التي يجب أن تعالجها ؟ أي شئ يثير اهتمامك . حدد مسبقاً ، حتى يتسنى لك الوقت للتفكير به مراراً . فكر به طيلة سبعة أيم وأحلم به خلال سبعة ليال ، فكر به أثناء راحتك ، وفي الصباح وأنت تحلق أو تستحم ، في طريقك إلى المدينة ، أو بينما تنتظر المصعد ، أو عندما تكوي الثياب أو حين تطهو الطعام ، ناقشه مع أصدقائك واجعله موضوع حديثك ، إسأل نفسك جميع الأسئلة الممكنة التي تتعلق به . فإذا كنت تتحدث مثلاً عن الطلاق ، إسأل نفسك ما هي أسباب الطلاق وما هي نتائجه الاقتصادية والاجتماعية

من ناحية أخرى ، لنفترض أنك قررت أن نتحدث عن عملك أو اختصاصك كيف تتهيأ لتجهيز خطاب بهذا الشأن ؟ إن لديك مادة غنية حول هذا الموضوع . والمشكلة هي في اختيار هذه المادة . لا تحاول أن تخبرنا إياها خلال ثلاث دقائق ، لأن ذلك لا يمكن أن يحدث ، وستأتي محاولتك استعراضية متقطعة، تناول مرحلة واحدة من موضوعك توسع بها

فمثلاً ، لماذا لا تخبرنا كيف حدث أن عملت بمجال عملك أو اختصاصك هذا ؟

وهل كان ذلك نتيجة لحادثة معينة أو أنك اخترته بنفسك ؟

أذكر سعيك المبكر وفشلك وآمالك وانتصاراتك ، أعط رواية إنسانية مثيرة وصورة حياة واقعية ترتكز على تجارب حقيقية . إن الصدق في قصة حياة إنسان ما – إذا ما رويت بتواضع ومن دون أنانية – هي مسلية جداً . وهي مادة لخطاب مثير جداً .

أو تناول زاوية أخرى من عملك : ما هي مشكلاته ؟

وما هي النصيحة التي تمنحها للشبان الذين يدخلونه .

أو تحدث عن الأشخاص الذين تقابلهم .تحدث عن مشكلاتك ، وما الذي علمك إياه عملك بشأن أكثر المواضيع إثارة في العالم : الطبيعة البشرية ؟ إذاً تحدثت عن الجانب التقني من عملك ، ربما حديثك لن يثير اهتمام الآخرين . لكن الناس ، الشخصيات لا يمكن للإنسان أن يخطئ في استخدامها مادة له .

وفوق كل ذلك ، لا تجعل حديثك موعظة مجردة . لأن سيكون مملاً إجعل حديثك مثل مزدانا بالأمثلة والعبارات العامة . فكر بحالات مادية تكون قد اطلعت عليها ، وبالحقائق الأساسية التي تعتقد أنها تمثل تلك الحالات . وستكتشف أن هذه الحالات المادية أسهل على التذكر من الأشياء المجردة ، ومن السهل أيضاً الحديث عنها كما أنها تساعدك وتغني خطبتك .هنا طريقة يستخدمها كاتب مثير جداً ، إنها مقتطفة من مقالة كتبها ب . أ . فوريس حول مسؤوليات الرؤساء نحو معاونيهم .

إن شركاتنا الحاضرة كانت في الماضي من مسؤولية رجل واحد لكن معظمهم تخطى هذه الحجم . وبما أن كل شركة ضخمة هي " الكل المطوّل للرجل الواحد إذن فإن ذلك استوجب أن يجمع الرئيس الجبار مساعدين مفكرين لمساعدته في الإمساك بجميع أمور الشركة .

كانت إدارة شركة " فولاذ بيت لحم " من نوع " الرجل الواحد " طيلة عدة سنوات. وكان تشارلز شواب يتولى جميع الأعمال . ومع مرور الوقت ، تطورت الشركة وقضت الضرورة بإعتماد مساعدين إداريين لقيام بمعظم المهام الإدارية المستجدة.

وأعتمدت إدارة " إيستمان كوداك " في مرحلها الأولى على جورج إيستمان ، إلا أنه كان حكيماً كفاية لينشئ جهازاً إدارياً ذا كفاءة عالية يشرف على سير العمل وتطويره . وكذلك الأمر بالنسبة لأضخم شركات الحفظ والتعليب في شيكاغو . وخلافاً للإعتقاد السائد ، لم تعد شركات البترول تعتمد على إدارة " الرجل الواحد " بعدما نمت وأصبحت مؤسسات ضخمة .

جـ . ب . موز فلن ، كان يؤمن في اختيار شركاء كفؤين يشاركونه أعباء العمل .

وهناك رجال أعمال قياديين يرغبون في إدارة أعمالهم اعتماداً على مبدأ " الرجل الواحد " لكنهم يجبرون ، إزاء حجم العمليات الحديثة ، إلى تفويض المسؤولية للآخرين .

بعض الرجال ، خلال حديثهم عن العمل ، يقترفون الخطأ الي لا يغتفر وهو التحدث عن الجانب الذي يهمهم ويهملون الجاني الآخر الذي يهم المستمعين ،

لذلك في أثناء التحضير ، أدرس جمهورك فكر باحتياجاته ورغباته . كماإنه من المستحسن القيام ببعض المطالعة لإكتشاف ما قاله وما فكر به الآخرون حول الموضوع ذاته ، ولكن لا تقرأ إلا بعد أن تفكر بالموضوع جيداً . فهذا مهم للغاية ، بعد ذلك إتجه إلى المكتبة العامة وأوعز بما تحتاجه إلى المسؤول هناك ، أخبره بأنك تجهز خطاباً حول موضوع معين وأطلب منه المساعدة بصراحة . وإن لم تكن لديك عادة القيام بالأبحاث ، فربما ستندهش للمساعدات التي سيضعها بتصرفك ، ربما تكون هذه ملفاً خاصاً حول موضوعك ، أو تصاميم ومناقشات موجزة توفر النقاش الأساس لجانبي المسائل العامة الراهنة ؛ فهناك كتب تعطيك المقالات الصحفية التي ظهرت حول مختلف المواضيع منذ بداية القرن ، وهناك التقاويم والموسوعات ومختلف المراجع .

رابعاً : سر الطاقة الاحتياطية

قال لوثر بوربانك قبل وفاته : " أنتجت مليون عينة نباتية لأجد واحدة أو أثنتان منها أفضل من سائر العينات ، بعد ذلك أتلفت جميع العينات الرديئة " .

وكذلك والخطاب – يجب أن يهيأ بروح الوفرة وحسن التمييز فاجمع منه فكرة ، ثم أسقط تسعين منها .

أجمع المزيد من المواد ، والمعلومات ، أكثر مما يكن كاستخدامه اجمعها من أجل التأكد من صحة ما لديك اجمعها في سبيل التأثير الذي ستخلفه في عقلك وقلبك وأسلوبك في إلقاء الخطبة . فهذا عامل أساس مهم في التحضير .

يقول أرثر دان : " دربت مئات البائعين والبائعات الذين يطوفون في المدن التماساً للأصوات أو الاشتراكات أو ترويجاً للسلع . والضعف الأساس الذي اكتشفته لدى معظمهم هو فشلهم في إدراك أهمية معرفة كل شيء ممكن عن منتجاتهم ، والحصول على هذه المعرفة قبل البدء بالبيع .

لقد جاء العديد من البائعين إلى مكتبي ، وبعد الحصول على وصف للسلع ونماذج لأحاديث البيع ، انطلق محاولاً البيع لكن لم يصمد معظم هؤلاء لمدة أسبوع ، كما أن البعض لم يصمد ثمانية وأربعين ساعة . نتيجة لذلك ، قمت بدفعهم إلى دراسة العناصر التي تؤلف المنتجات التي يبيعونها ، وغالباً ما وجدت بائعين ينفذ صبرهم في بداية الوقت المطلوب لدراسة سلعهم . وهم يقولون :

" لن يتسنى لنا الوقت كي نخبر بائع المفرّق بكل ذلك فهو دائماً منهمك في العمل ، إذا تحدثنا عن البروتين والكاربوهيدرات ، فهو لن يستمع ، وحتى إذا استمع إلينا فهو لن يفهم عمَّ نتحدث .

ويكون جوابي : أنتم لا تحصلون على هذه المعلومات من اجل منفعة زبونكم ، بل من أجل منفعتكم . فإذا عرفتم سلعكم من الألف حتى الياء ، سينتابكم شعور من الصعب وصفه . إذ ستصبحون محظوظين ويقوى اسلوبكم الذهني ، فلا تقاومون أو تغلبون " .

حدثتني الآنسه إيدام . تاربل ، المسؤولة التاريخية عن شركة " ستاندرد أويل " أنها منذ سنوات ، حين كانت في باريس ، أبرق لها السيد س . س ماك كلور ، مؤسس مجلة " ماك كلور " لتكتب مقالة قصيرة عن "اتلانتك كابل " . فذهبت إلى لندن وأجرت مقابلة مع المدير الأوروبي للكابل الرئيس ، وحصلت على معلومات كافية لمقالتها ، لكنها لم تكتف بذلك ، بل أرادت

مورداً احتياطياً للحقائق ، فدرست جميع أنواع الكابلات في المتحف البريطاني ؛ وقرأت كتباً عن عملية تصنيع وإنشاء الكابلات . لماذا جمعت عشرة أضعاف المعلومات التي تحتاجها فعلت ذلك لأنها شعرت أنها ستمنحها قوة إحتياطية ؛ ولأنها أدركت أن القليل الذي عبرت عنه كان تكثيفاً للمعلومات الواسعة التي في حوزتها فجاء هذا القليل قوياً ومقنعاً .

قال إدوين جايمس كاتل : " إن الخطب المجيدة هي تلك التي تتسلح بمادة إحتياطية وافرة وفائضة – أكثر بكثير مما يستخدمه الخطيب بفسه».

الفصل الثالث

كيف حضر أشهر الخطباء خطبهم ؟

كنت موجودا في مأدبة عشاء أقيمت في نادي (روتري) بنيويورك عندما كان الخطيب وهو موظف حكومي بارزه . فالمركز المرموق الذي يشغله منحه احتراما وهيبة ، وكنا ننتظر بشوق سماع خطابه . إذ كان قد وعدنا بان يخبرنا عن نشاطات دائرته التي كانت محط اهتمام كل رجل أعمال في نيويورك .

كان يعرف موضوعه جيدا ، لكنه لم يخطط لخطابه ولم ينتق مادته ولم ينسقها بشكل ترتيبي . وهكذا تعثر في خطابه فلم يدري ألي أين هو ذاهب ومع هذا مضى في خطابه .

وباختصار شديد ، كان عقله مجرد خليط ، وكذلك كان الفطور الذي قدمه لنا عبارة عن الايس كريم في البداية ، ثم وضع الحساء أمامنا وبعد ذلك جاء دور السمك واللوز ، وفوق كل ذلك ، بدا لنا أن هناك مزيجا من الحساء والآيس كريم والحر الاحمر ، ولم أر أو أسمع أو أقرأ في أي مكان وزمان خطيب مرتبك مثله

كان هذا الخطيب يحاول أن يتحدث ارتجالا ، لكن في غمرة يأسه ، سحب رزمة من الأوراق في جيبه ، معترفا أن سكرتيرته قد جمعتها له . حتى أن الأوراق نفسها كانت غير مرتبة ومبعثرة. فكان يتعثر بها بعصبية وهو يحدق من صفحة لأخرى، محاولا توجيه نفسه وإيجاد طريق يؤدي إلى خروجه من الأزمة ، وحاول أن يتكلم . فاستحال الأمر عليه ، فاعتذر ، ثم

طلب ماء وشرب بيد مرتجفة ، بعد ذلك نطق بمزيد من الجمل المبعثرة وقام بترتيب الاوراق مجدداً . ولحظة بعد لحظة ، اصبح اكثر حرجا . فتصبب العرق من جبينه ، وارتجت يده وسقط المنديل من يده وهو يمسح وجهه. أما نحن الذين شاهدنا إخفاقه التام ، فقد ثارت عواطفنا ومشاعرنا، وعانينا من الإحراج ، لكن ذلك الخطيب تابع بعثرة الأوراق ، وهو يعتذر ويشرب ، وكل واحد ، ما عداه ، شعر أن المشهد يشارف على الكارثة ، وارتحنا عندما جلس وتوقف عنخطابه العقيم. لقد كنت اكثر المستمعين قلقا ، وكان هو اكثر خطيب إحراجا، لقد جعل خطابة مثلما قال جان جاك روسو عن كيفية كتابة رسائل الحب :

بدأ من دون أن يعرف ما الذي سيقوله، وانتهى من دون أن يعرف بما نطق .

أن مغزى القصة هو كما قال هربرت سبنسر :

(عندما لا تنسق معرفة الإنسان ، كلما حصل على المزيد منها، كلما ازداد ارتباك أفكاره).

ما من رجل عاقل يبدأ ببناء بيت من دون وضع خطة له ، لكن لماذا يبدأ بإلقاء خطابه من دون أي نوع البرمجة ؟

أن الخطاب هو رحلة ذات هدف ، ويجب أن تكون ذات امـــتـــيـــاز ، والإنسان الذي يبدأ بمكان غير محدد ، ينتهي عادة هناك .

وددت لو أتستطيع رسم قول نابليون بأحرف حمراء فوق كل باب في الأرض حيث يتجمع طلاب فن الخطابة : (أن فن الحرب هو علم حيث لا ينجح الأمر الذي لم يحسب له أو يفكر به). والأمر صحيح في الخطابة

تماما كما في القتال ، ولكن هل يدرك الخطباء ذلك ـ أو ، أن هم فعلوا ـ هل يستخدمونه دائما ؟

كلا ، فمعظمهم لا يفعل ذلك . وغالبا ما يكون الخطاب اقل تنسيقا من طبق سمك .

إذن ما هو التنسيق الأفضل والأكثر فعالية لمجموعة محددة من الأفكار

لا يمكن لأحد الإجابة حتى يعرفها . وهي دائما مشكلة جديدة ، ومسالة أزلية يجب أن يثابر الخطيب على السؤال والإجابة . فلا يمكن إعطاء قواعد ثابتة ، لكننا نستطيع ، في أي حال ، أن نذكر بإيجاز ، وضمن حالة واقعية ، ما الذي نعني بالتدابير المرتبة ؟

هنا خطاب ألقي منذ بضع سنوات أمام (الاتحاد الوطني لمجالس الأملاك الثابتة) وفاز بها الخطيب بالجائزة الأولى وهو خطاب من بين سبعة وعشرين خطابا عن مدن مختلفة .

بني الخطاب بأسلوب جيد ، وهو مليء بالوقائع المذكورة بوضوح وسرعة وبشكل مثير . وهو يضج بالحياة والحركة ، ويستحق القراءة والدراسة .

(السيد الرئيس ، أيها الأصدقاء :

منذ ١٤٤ سنة ، ولد هذا الوطن العظيم ، الولايات المتحدة الأمريكية ، في مدينتي فيلادلفيا ، وهكذا من الطبيعي أن يكون لدى هذه المدينة سجلا تاريخيا له روحا أميركية قوية لم تجعلها اعظم مركز صناعي في البلاد فحسب ، بل أيضا واحدة من اضخم واجمل المدن في العالم أجمع .

أن مساحة فيلادلفيا توازي مساحة ميلوكي وبوسطن ، باريس وبرلين .

وقد خصص قسم من افضل واجمل الأراضي فيها لإنشاء المنتزهات والساحات والجسور ، ليتوفر للسكان الأماكن الملائمة للترفيه والسعادة والبيئة الجيدة التي تناسب كل أميركي صالح ٠

فيلادلفيا ، أيها الأصدقاء ، ليست فقط مدينة ضخمة ، نظيفة ، وجميلة ، بل هي معروفة أيضا في جميع أنحاء العالم على أنها مصنع العالم ، وطبقا للإحصائيات الدقيقة ، ليست هناك أية مدينة توازي فيلادليفا في إنتاج البضائع الصوفية والجلدية والقطنية والقبعات والصناعات الثقيلة والمعدات وغيرها من الأشياء الضخمة ، نحن نبني قاطرة للسكة الحديدية في كل ساعتين ، واكثر من نصف سكان هذه المدينة العظيمة يقودون سيارات صنعت في مدينة فيلادلفيا ٠ نحن نصنع سجادا وبسطا اكثر من بريطانيا العظمى وايرلنده معا وفي الحقيقة ، أن عملنا الصناعي والتجاري هائل حتى أن موجودات مصارفنا بلغت في السنة الماضية أرقاما خيالية ٠

لكن ايها الأصدقاء ، فيما نحن فخورين جدا بازدهارنا الصناعي الرائع ، وفيما نحن فخورين جدا لكوننا اضخم مركز طبي وفني وثقافي في البلاد ، إلا أننا نشعر باعتزاز اكثر لان لدينا منازل فردية في مدينة فيلادلفيا اكثر مما هناك في أية مدينة في العالم وما أريد أن الفت انتباهكم إليه هو أن عشرات الآلاف من هذه المنازل يملكها عمال مدينتنا ، وعندما يملك الإنسان الأرض التي يقف عليها والسقف الذي يرتفع فوق رأسه ، فانه لن يتأثر بالمناقشات المليئة بالأفكار المستوردة ٠

ليست فيلادلفيا أرضاً صالحة للفوضوية الأوروبية لان منازلنا ومؤسساتنا الثقافية وصناعتنا الماردة تنتجها الروح الأميركية التي ولدت في مدينتنا ، وهي موروثة عن أجدادنا القدماء .

فيلادلفيا في المدينة الأم لهذا البلد العظيم ومنبع للحرية الأميركية . أنها المدينة التي صنع بها أول علم أميركي ، وحيث أجتمع أول كونغرس في الولايات المتحدة أنها المدينة التي فيها وقع إعلان الاستقلال وهي المدينة التي تشتمل على جرس الحرية الذي أوحى لعشرات الآلاف من رجالنا ونسائنا وأطفالنا ، لذلك نؤمن أن لدينا مهمة مقدسة وهي أن ننشر الروح الأميركية ولتبقى شعلة الحرية تشتغل ولتبقى ، بإذن الله ، حكومة واشنطن ، لنكولن ، وثيودور روزفلت ، مصدر وحي للإنسانية جمعاء) .

دعنا نحلل هذا الخطاب ، لنرى كيف تم بناءه وكيف حقق رسالته . في الدرجة الأولى ، لديه بداية ونهاية . وهذه ميزة نادرة . فهو يبدأ بمكان ما ، ويتجه بشكل مستقيم ودون ان يضيع الوقت أو يبعث السأم والملل .

أنه يتمتع بالحيوية والتفرد ، فالخطيب يستهل بذكر شيء عن مدينته لا يستطيع سائر الخطباء أن يقولونه عن مدنهم : فهو يقول أن مدينته في مركز ولادة الوطن .

أنه يذكر أنها إحدى اضخم واجمل المدن في العالم . لكن هذا الادعاء هو هام لن يؤثر كثيرا في نفس أي إنسان ، لقد عرف الخطيب ذلك ، فساعد المستمعين على رؤية مساحة فيلادلفيا حين ذكر أنها توازي ميلوكي وبوسطن ، باريس وبرلين ، فهذا محدد وملموس ومثير ومدهش - أن يضع إشارة ، ويدفع فكرته بأفضل مما تفعله صفحة كاملة من الإحصاءات

ثانيا ، يعلن أن فيلادلفيا (تعرف في كل مكان على أنها مصنع العالم) يبدو ذلك مبالغا به، اليس كذلك ؟ وهو يشن الدعاية . ولو انه انتقل إلى النقطة التالية على الفور، لما اقتنع أحد بكلامه ، لكن لم يعقل . بل توقف ليعدد المنتجات التي فيلادلفيا هي رائدة العالم بإنتاجها : (البضائع

الصوفية والجلدية والقطنية والقبعات والمنتجات الثقيلة والمعدات وغيرها ...) .

أن هذا لا يبدو كدعاية الآن ، أليس كذلك ؟

فيلادلفيا تصنع قاطرة سكة حديد كل ساعتين ، واكثر من نصف السكان في هذا البلد العظيم يقودون سيارات مصنوعة في مدينة فيلادليفا .

اتدري ما الذي فعله الخطيب بعد ذلك ؟ لم يقفز عائدا إلى موضوع حجم فيلادلفيا الذي ذكره في البداية ، ولم يقدم بعض الحقائق التي نسي أن يذكرها حينذاك ، كلا. ليس الأمر كذلك. فهو لازم نقطته إلى أن انتهي منها ، إنه لن يحتاج للعودة اليها ثانية . لذلك تشعر بالامتنان العميق لهذا الخطيب .

لقد ذكر هذا الخطيب الكثير من الوقائع الباردة . لكنها ليست من النوع الذي يقلل من الفصاحة . فهذا الخطيب يهدف إلى ملامسة القلب وإثارة المشاعر . وهكذا ، وعلى امتداد الخطبة ، عالج الجانب العاطفي ، فيخبرنا ما الذي يعنيه صاحب البيت ،النسبة لروح المدينة . ويشجب الأفكار المستوردة . ويتغنى بفيلادلفيا على أنها (منبع الحرية الأميركية) . كلمة سحرية ، كلمة مليئة بالمشاعر والعاطفة التي بذلك الملايين حياتهم من اجلها هذه العبارة جيدة بمفردها ، لكنها ستكون افضل الاف المرات لو انه دعمها بمراجع محسوسة من الأحداث والوثائق التاريخية والعزيزة على قلوب مستمعين .. (أنها المدينة حيث صنع أول علم أميركي ، وهي المدينة حيث اجتمع أول كونغرس في الولايات المتحدة ، وحيث وقع الإعلان عن الاستقلال .. جرس الحرية .. مهمة مقدسة ..) لنشر الروح

الأميركية .. لتبقى شعلة الحرية مضاءة ، وهكذا، حكومة واشنطن ، لنكولن ، وثيودور روزفلت ربما تكون وحيا للإنسانية جمعاء) . هذه في عقدة حقيقية :

أن هذا الخطاب كان من المحتمل أن يشرف على الإخفاق والفشل التام لو انه قيل بأسلوب هادئ خال من الحياة والحيوية ، لكن الخطيب ألقاه مثلما ألفه ، بمشاعر وحماس هما وليدا الإخلاص العميق فلا عجب أن نال الجائزة الأولى.

والآن كيف أنشأ أشهر الرجال خطبهم ؟

كتب السناتور البرت ج بفريدج كتاباً قصيراً ومثيراً جداً عنوانه (فن الخطابة) قال هذا السياسي البارز : .يجب أن يكون الخطيب سيد موضوعه. ويعني هذا أن تجمع الحقائق وتنسقها وتدرسها وتفهمها وليس من ناحية واحدة ، بل من جميع النواحي . كما يجب التأكد من أنها حقائق وليست مجرد افتراضات أو تأكيدات غير مبرهن عليها .

وبعد أن تجمع وتنظم حقائق أي موضوع : فكر في الحل الذي تستلزمه هذه الحقائق ، فيكتسب خطابك جدة وقوة ويكون حيويا ومؤثرا . بعدئذ اكتب أفكارك بأقصى ما يمكنك من الوضوح والمنطق .

بمعني آخر ، قدم الحقائق من كلا الجانبين ثم قدم النتيجة التي توضحها تلك الحقائق وتحديدها .

قال وودرو ويلسون حين سئل أن يشرح طرقه :

(أبدأ بلائحة من المواضيع التي أرى تغطيتها ، وبعد أن أنسقها في مخيلتي طبقا لعلاقتها الطبيعية – أي أنني أربط الهيكل بعضا ببعض ، بعد

ذلك اكتبه بطريقة الاختزال ، إذ اعتدت على الكتابة بطريقة الاختزال لأنني اجدها وسيلة عظيمة لتوفير الوقت . وفور القيام بذلك ، إنسخه على التي الكاتبة ، فأغير العبارات أصحح الجمل أضيف إلى المادة ما أريد)

أما ثيودور روزفلت فقد جهز خطبه في أسلوب مميز : ينقب عن الحقائق ويراجعها ويقيمها ويحدد اصولها إلى أن يصل إلى النتائج . انه يصل إليها بشعور من التأكيد الذي لا يمكن الشكّ به .

بعد ذلك ، وأمام رزمة من الورق ، يبدأ في الإملاء يملي خطابه بسرعة ليدخل إليه روح الاندفاع والحياة والتلقائية ٠ بعدئذ يراجع هذه النسخة المطبوعة فينسقها ويضيف إليها. وهو يقول :(لم اكسب شيئا من دون العمل الشاق والتخطيط الصائب والعمل التحضيري الدائب).

وغالبا ما كان يدعو الناقدين للاستماع إليه وهو يملي أو يقرا خطابه امامهم وهو يرفض أن يتناقش معهم حول الأفكار التي يوردها لان عقله يكون قد صمم على تلك الأفكار بشكل مطلق كان يريد أن يقال له ٠ ليس ما يقول ، بل كيف يجب أن تقال أفكاره . وكان يعود مراراً إلى نسخاته المطبوعة ليبتر منها او يصححها ويحسنها ٠ ذلك هو الخطاب الذي تنشره الصحف ، بالطبع لا يحفظه غيبا ، بل يتحدث ارتجاليا ، فكان خطابه يختلف عن الخطابات المنشورة والمصقولة .

إلا أن مهام الإملاء والمراجعة كانت تحضيرا ممتازا ، اذ انها جعلته معتادا على مادته ومنسقا لنقاطه ومنحته السلاسة التي قلما استطاع الحصول عليها من خلال اي اسلوب آخر . وقد وجد طلاب فن الخطابة أن من المفيد إملاء أحاديثهم امام آلة التسجيل ومن ثم يستمعون إلى انفسهم ٠ هل هذا مفيد ؟ اجل ، وفي بعض الأحيان مدهش ورائع :وانه تدريب بحد ذاته ، وأنا أحبذ هذا النوع من التدريب ٠

أن هذا التدريب على كتابة ما ستقوله يجبرك على التفكير ويوضح أفكارك ويشبكها في ذاكرتك ، ويخفض تجولك الذهني إلى الحد الأدنى . كما أنه يحسّن أسلوبك الكلامي .

وقد نصحنا في الفصل السابق بتدوين الملاحظات بعد التدوين لمختلف الأفكار والأمثلة على قطع من الورق ، وهنا نشير إلى ضرورة ترتيبها في سلسلة من الأفكار المترابطة بحيث تمثل النقاط الرئيسة من خطابك . بعدئذ أختر الأفضل منها مثلما ينتقيالرز فلا تبقى سوى حبة الرز الجيدة

ونعود إلى الرئيس لنكولن فعلى الرغم من أنه كان خطيباً ماهراً ، إلا انه لم يلق أي خطب بعد دخوله البيت الأبيض ، ولا حتى أي خطاب عادي أمام مجلس وزرائه ، إلا بعد أن يضعه مكتوبا بوضوح أمامه ، وطبعا كان ملزما بقراءة الخطاب الإفتتاحي ، وكان من المهم جدا أن يتقن كتابة خطب الدولة التاريخية . لكنه بعدما عاد إلى ايلنوا ، لم يعد يستخدم أية ملاحظات في خطبه فهو يقول : (أنها دائما تتعب وتربك المستمع) .

ومن منا يناقضه في ذلك ؟

إلا تقضي الملاحظات على نحو خمسين بالمائة في إثارة حديثك ، إلا تمنع ، أو على الأقل تصعب وجود الرابط بين الخطيب وجمهوره ؟ إلا تخلق جواً من التكلف ؟ إلا تمنع المستمع من الشعور بان الخطيب لديه الثقة والقوة الإحتياطية التي يفترض أن يتميز بها؟.

اكرر قولي ، ضع ملاحظات خلال التحضير – استخدم بعضها واحذف البعض الآخر ، وربما ترغب في العودة إليها حين تتدرب على

انفراد على خطابك وربما تشعر براحة اكثر لو انك تحتفظ بها بجيبك أثناء مواجهة الناس .

أن شعرت بضرورة استخدام الملاحظات ، إجعلها مختصرة جداً وأكتبها بأحرف كبيرة . بعد ذلك ، اذهب باكراً إلى المكان الذي ستخطب فيه ، وخبئ ملاحظاتك وراء بعض الكتب ، إسترق النظر إليها حين تضطر لذلك ، لكن تأكد من تغطية ضعفك أمام الناس. لكن ، وبرغم جميع ما قيل ، هناك وقت يستلزم إستخدام الملاحظات ، فمثلا، بعض الناس ، خلال إلقاء خطبه القليلة الأولى ، يعاني من العصبية والتوتر حتى أنه لا يستطيع أن يتذكر خطبته التي جهزها. ما هي النتيجة ؟

ينسى المادة التي درسها بإنتباه ، فينزلق عن الطريق العالية ويسقط في الهاوية ،

لماذا لا يمسك مثل أولئك الأشخاص بملاحظات قليلة مكثفة بأيديهم خلال جهودهم الأولى ؟ فالطفل يتمسك بالأثاث لدى محاولاته الأولى للسير ، لكن ذلك لا يستمر طويلا .

وتجدر الإشارة إلى حقيقة مهمة وهي إنه يجب إلا تقرأ وألا تحاول أن تستظهر خطابك حرفياً ، فان ذلك يستهلك وقتاً ويؤدي إلى كارثة ٠ ومع ذلك وبرغم هذا التحذير يحاول بعض من يقرأ هذه السطور أن يفعل ذلك٠ فإن فعل ، فبماذا سيفكر حين يقف لإلقاء كلمته ، عن رسائله ، كلا ، بل سيحاول أن يتذكر التركيب الإنشائي ، ويفكر بالأشياء السابقة ، ولا يتطلع نحو الأمام، فيعكس عمليات العقل البشري ، ويأتي خطابه جافاً بارداً لا لون له وبعيدا عن الطبيعة الإنسانية ، أرجوك لا تنفق الساعات والطاقة بما لا يجدي ٠

حين يكون لديك مقابلة عمل مهمة ، هل تجلس وتستظهر حرفيا ، ما الذي ستقوله ؟ طبعا لا . بل تفكر مليا حتى تتضح الأفكار في ذهنك . ربما تضع بعض الملاحظات وتعود إلى بعض السجلات وتقول في نفسك : (سأركز على هذه النقطة وتلك . وسأقول يجب أن يبذل شيئا لهذه الأسباب ..) بعدئذ تعدد الأسباب وتزويدها بحالات مادية . أليست هذه هي طريقة تحضيرك لمقابلة عمل ؟ لماذا لا تستخدم المنطق ذاته أثناء تحضير الخطاب؟

عندما طلب روبرت إدوارد لي ، القائد العام للقوات الجنوبية ، من يوليسيس غرانت ، أن يكتب بنود الإستسلام ، أرتبك قليلا ، لكن لم يستسلم وقد كتب في مذكراته ما يلي : (حين أمسكت بالقلم والورقة لم اعرف بأية كلمة استهل البنود ، كنت اعرف فقط ماذا يجول في ذهني وودت أن اعبر عنها بوضوح كي لا أورد أي خطا .

أيها القائد غرانت ، لست بحاجة إلى معرفة أول كلمة ، لديك الأفكار ، ولديك المعتقدات، ولديك ما ترغب بقوله ، فقله بوضوح وكانت النتيجة أن تزاحمت الجمل من دون أي جهد واع). والأمر كذلك بالنسبة لأي إنسان ، وان كنت تشك في ذلك ، وجه ضربة إلى رجل، وحين يستعيد وعيه ، سيكتشف انه تائه ، ولا يجد الكلمات التي يعبر بها عن نفسه .

وبهذا المعنى كتب هوراس ، الشاعر الروماني العظيم ، منذ ألفي سنة ما يلي : (لا تبحث عن الكلمات ، ابحث فقط عن الحقيقة والفكرة ، عندئذ تتدفق الكلمات من دون أن تسعى إليها) .

الفصل الرابع

تحسين الذاكرة

قال العالم النفساني الشهير، البروفيسور كارل سيشور ((لا يستخدم الرجل العادي أكثر من عشرة بالمئة من طاقة ذاكرته الفعلية. فهو ينفق التسعين بالمئة الأخرى بانتهاك قوانين التذكر الطبيعية)).

هل أنت واحد من أولئك الرجال العاديين؟

إن كنت كذلك، فأنت مصاب بعاهة إجتماعية سائدة؛ وبالتالي ستستفيد وتسر بقراءة هذا الفصل عدة مرات. إنه يصف ويشرح قوانين التذكر الطبيعية ويوضح لك كيفية إستخدامها في المحادثات الإجتماعية والعملية وفي فن الخطابة أيضاً.

إن ((قوانين التذكر الطبيعية)) هذه بسيطة جداً، وهي ثلاثة فقط، وقد انشيء ((جهاز الذاكرة)) على أساسها، وهي بإيجاز:

الانطباع والتكرار وترابط الأفكار.

إن أول قانون للذاكرة هو: أحصل على إنطباع عميق وسريع وراسخ عن الشيء الذي ترغب في تذكره ومن أجل القيام بذلك، يجب أن تركز تفكيرك.

لقد أذهلت ذاكرة ثيودور روزفلت[1] كل واحد قابله. هذه الميزة غير العادية سببها أن انطباع الأشياء لم يكن مكتوباً على الماء بل محفوراً على الفولاذ: فقد درب نفسه، من خلال المثابرة والتمرين، على أن يركز تفكيره

---

(١) ثيودور روزفلت (١٨٥٨ - ١٩١٩) رئيس الولايات المتحدة الأمريكية السادس والعشرين (١٩٠١ - ١٩٠٩) حاصل على جائزة نوبل للسلام عام ١٩٠٦ .

حتى في أصعب الحالات. ففي سنة ١٩١٢، وأثناء مؤتمر ((البول موس)) في شيكاغو، كان روزفلت منزوياً في غرفته يقرأ كتابات هيرودوتس، المؤرخ اليوناني فيما كانت الجماهير تتدفق عبر الشوارع هاتفة وملوحة بالشعارات والفرق الموسيقية تعزف الأناشيد الوطنية خارج نافذته.

وفي رحلته عبر البراري البرازيلية، وحالما وصل إلى مكان التخييم في المساء، وجد روزفلت بقعة جافة تحت شجرة ضخمة، وتناول كرسياً، وشرع يقرأ كتاب غيبون ((انحطاط وسقوط الإمبراطورية الرومانية))، وسرعان ما اندمج مع الكتاب حتى أنه لم يعد يشعر بالمطر وبضجة ونشاط المخيمين وبأصوات الغابة الاستوائية فلا عجب أن يتذكر هذا الرجل ما يقرأ.

إن خمس دقائق من التركيز الشديد تسفر عن نتائج عظيمة أكثر من قضاء عدة أيام في التأمل وفي هذا الصدد كتب هنري وارد بيتشر:

يقول ((إن ساعة من التفكير المكثّف تفيد أكثر من عدة سنوات حالمة)).

وقال إيوجيني غرايس الذي كسب أكثر من مليون دولار حين كان رئيس شركة ((فولاذ بيت لحم)):

((إن هناك شيئاً اكثر أهمية مما تعلمته ومارسته كل يوم ضمن أية ظروف، فهو التركيز على العمل الذي أقوم به)).

هذه هو أحد أسرار القوة، وخاصة قوة الذاكرة.

وقد وجد توماس أديسون[1] أن سبعة وعشرين من مساعديه استخدموا

---

(١) توماس اديسون (١٨٤٧ - ١٩٣١): فيزياني اميركي ومخترع شهير من اختراعاته: تحسين الارسال التلغرافي، الفوتوغراف او الحاكي، المصباح الكهربائي.

ممرا" يؤدي من مصنع ((المصابيح)) إلى مركز الأعمال الرئيس في مينلو بارك، في نيوجرسي، كل يوم، ولمدة ستة أشهر، وكان هناك شجرة كرز نامية إلى جانب الممر، ومع ذلك لم يعِ و جودها أحد من هؤلاء عندما سئلوا عنها. ولهذا أعلن السيد أديسون بحرارة واندفاع: ((إن ذهن الشخص العادي لا يلاحظ آلاف الأجزاء التي لا تلاحظها العين)).

قدّم الإنسان العادي إلى إثنين أو ثلاثة من أصدقائك. هناك فرصة في أن ينسى إسم واحد منهم بعد دقيقتين. لماذا؟

لأنه لَمْ يُبدِ إهتماما" كافيا" بهم، لذلك لم يتأكد منهم جيدا"، ومن المحتمل أن يخبرك أن لديه ذاكرة ضعيفة، كلا، بل لديه قوة ملاحظة ضعيفة، فهو ينتقد آلة التصوير لفشلها في التصوير أثناء الضباب، بل يتوقع في ذهنه أن يتذكر الانطباعات الواهية والمغطاة بالضباب.

وضع جوزيف بوليتزر، مؤسسة جريدة ((نيويورك وورد))، هذه الكلمات الثلاث فوق مكتب كل رجل في مكاتب التحرير: الدقة – الدقة – الدقة.

وهذا ما نحن نريده. إسمع إسم الرجل بدقّة، ركّز عليه، أطلب منه أن يكرره، إسأل عن طريقة كتابته، فهو سيسر بإهتمامك به، وستكون قادرا" على تذكر إسمه لأنك ركزت عليه، وبذلك تحصل على إنطباع دقيق و واضح.

هل تعلم لماذا كان لنكولن يقرأ بصوت مرتفع؟

كان لنكولن في صغره يذهب إلى مدرسة القرية حيث الأرض مكسوة بقطع الحطب، والصفحات القذرة الممزقة من الدفاتر تلصق على النوافذ وتستخدم عوضا" عن الزجاج لتسمح للنور بالدخول. وكان هناك نسخة

واحـدة من الكتب المتـوفـرة، والمعلم هـو من يقـرأ منهـا بصــوت مـرتفع، والتلامـيذ يرددون الدرس من ورائه مـعا"، الأمر الذي ينشئ ضـجيـجاً او ثرثرة مستمرة، حتى أن أحد الجيران أطلق على المدرسة إسم ((مدرسة الثرثرة)).

في ((مدرسة الثرثرة)) هذه، أنشأ لنكولن عادة لازمته طيلة حياته: كان يقرأ بصـوت مرتفع دائما" مـا يرغب في تذكره، وفي كل صباح، حالما يصل إلى مكتبه في سبر ينغفيلد، كان يجلس على كرسيه الضـخم ويمدد قدميه على كرسي مـجاور، ويقرأ الصـحيفة بصـوت مرتفع. وقد قـال شـريكه في المكتب: ((لقد أزعجني فوق الحدود. فسألته لماذا تقرأ بهذا الشكل؟

فـأجابني: عندمـا اقـرأ بصـوت مـرتفع، فإن حـاسـتين تلتقطان الفكرة: اولا"، ارى مـا أقـرأ، وثانيا"، اسـمعه، لذلك يمكنني أن أتذكر ما أقرأه بشكل افضل)).

كانت ذاكرة لنكولن قوية جدا" وبشكل غير عادي، وهو يقول:

((إن ذهني كقطعة من الفولاذ – من الصـعب أن تحفـر أي شـيء عليهـا، لكن المستحيل، بعد أن تحفر شيئا"، أن تمحوه)).

إن مناشـدة حـاسـتين هي الطريقـة التي اسـتـخـدمـهـا في الحـفـر إمضِ وإفعل مثله...

إن الشـيء المثـــالي ليس في أن ترى وتسـمع الشـيء الذي تـرغب فـي تذكره، لكن أيضـا" في لمسه وتذوقه.

لكن قـبل أي شـيء، شـاهـده فإننا نميل إلى المشـاهـدة وتلتصـق بـأذهـاننا الانطبـاعـات العينية، وغـالبا" مـا نستطيع أن نتذكر وجه الرجل مع أننا لا

نستطيع أن نتذكر اسمه. فالأعصاب التي تؤدي من العين ثم إلى الدماغ هي أضخم بخمسة وعشرين ضعفا" من تلك التي تؤدي من الأذن إلى الدماغ.

ولدى الصينين حكمة تقول:

((ضعفا" واحدا" من الرؤية يوازي ألف ضعفٍ من السمع)).

أكتب الإسم وتصميم الخطاب الذي ترغب في تذكره، انظر إليه، ثم أغمض عينيك وتخيله بأحرف كبيرة حمراء.

إن اكتشاف كيفية إستخدام الذاكرة العينية جعل مارك توين قادرا" على التخلي عن ملاحظاته التي أستخدمها في خطبه لسنوات.

إليك قصته كما رواها لصحيفة ((هاربرز)): ((من الصعب تذكر التواريخ لأنها تتألف من أرقام، والأرقام لا تتميز بمظهر مثير، فلا تعلق بأذهاننا؛ لأنها لا تشكل صورا"، فلا تمنح العين فرصة إلتقاطها. بإمكان الصور أن تجعل الأرقام قابلة للإلتصاق بأذهاننا، كما يمكنها أن تجعل أي شيء تقريبا" يلتصق – خاصة إن كنت أنت الذي تضع الصورة بنفسك. أعرف ذلك من خلال التجربة. فمنذ ثلاثين سنة تقريبا"، كنت أستظهر المحاضرات غيبا" في كل ليلة، وكان عليّ، في كل ليلة، أن أستعين بصفحة من الملاحظات كي لا ارتبك. وكانت الملاحظات كانت تحميني من نسيان فكرة ما، لكنها كانت تبدو متشابهة في الصفحة، ولم تشكل أية صورة، كنت أتصورها في قلبي، إلا أنني لم أستطع أن أتذكر بالتأكيد تتابعها؛ لذلك كان عليّ الاحتفاظ بهذه الملاحظات بالقرب مني والنظر إليها من حين لآخر، وحالما افقدها، لا يمكنك أن تتخيل أهوال تلك الليلة. والآن ادركت أن

عليّ اكتشاف وسيلة أخرى للحماية، وهكذا حفظت أول الأحرف غيبا" بالتتابع وبعدما كتبت تلك الأحرف بالحبر على اظافري تأكدت أن ذلك لن يجدي أيضا"، إذ تتبعت أثر أصابعي لفترة ثم تهت، وبعد ذلك، لم أعد متأكدا" أي إصبع أستخدمته أخيرا".

بعد ذلك خطرت لي فكرة الصورّ فتلاشت مشكلاتي. وخلال دقيقتين، رسمت ستة صور بقلمي، قامت بعمل الجمل الرئيسة تماما"، ثم ألقيت بالصور حالما رسمتها، لأنني تأكدت أن بإستطاعتي إغلاق عيني ومشاهدتها في أي وقت. حصل ذلك منذ ربع قرن تقريبا"، وتلاشت المحاضرة من ذهني منذ أكثر من عشرين سنة، لكن باستطاعتي أن أكتبها ثانية من خلال الصور – لأنها هي التي بقيت عالقة في الذهن)).

إن جامعة الأزهر في القاهرة هي واحدة من أضخم الجامعات في العالم. إنها مؤسسة إسلامية، يزيد عدد طلابها عن العشرين ألفا"، يتطلب إمتحان الدخول من الطالب أن يرتل القرآن غيبا". والقرآن هو بحجم الإنجيل العهد الجديد، ومن المفروض أن تستغرق قراءته ثلاثة أيام! كما يحفظ الطلاب الصينيون بعض الكتب الدينية والكلاسيكية.

فكيف يستطيع هؤلاء الطلاب العرب والصينيين أن يؤدوا هذه الواجبات الصعبة؟

بواسطة التكرار طبعا"، أي بواسطة قانون التذكر الطبيعي)) الثاني.

بإستطاعتك أن تتذكر كمية لا متناهية من المعلومات إذ كررتها كفاية. أعد المعلومات التي تريد أن تتذكرها. إستخدمها، إستخدم الكلمة الجديدة في محادثتك، وأدع الغريب بإسمه إذا أردت أن تتذكره. كرر، خلال

محادثتك، النقاط التي ترغب في إيصالها عبر خطابك. فإن المعرفة التي تستخدم تلتصق بالذهن. بيد أن التكرار الأعمى ليس كافيا". بل إن التكرار الذكي، أي التكرار الذي نقوم به بواسطة جهد ذهني نبذله – هو ما يفيدنا، فمثلا":

أعطى البروفيسور إيبنغوس طلابه لائحة من الكلمات التي لا معنى لها ليحفظوها، مثل كلمة ((ديوكس)) و ((كولي)) وغيرها ... فوجد أن هؤلاء الطلاب يحفظون تلك الكلمات بعد إعادتها ثمانية وثلاثين مرة وعلى مدى ثلاثة أيام، مثلما أستطاعوا حفظها بعد إعادتها ثمانين وستين مرة في جلسة واحدة ... وقد أظهرت تجارب العلماء النفسانيين نتائج مماثلة.

إن هذا إكتشاف مهم حدا" بشأن عمل ذاكرتنا. فهو يعني أن الإنسان الذي يجلس ويكرر مرارا" حتى يسيطر على ذاكرته، يستخدم ضعف الوقت والطاقة الضروريتان لتحقيق النتائج ذاتها عندما تجري عملية التكرار في فترات منفصلة.

وغرابة الذهن – إذا أمكننا تسميتها كذلك – يمكن تعليلها لعاملين اثنين:

أولا"، خلال فترة الفراغ بين تكرار المادة، ينشغل العقل الباطن بتوثيق ترابط الأفكار، ومثلما يذكر البروفيسور جايمس :

((نحن نتعلم السباحة خلال الشتاء، والتزلج خلال الصيف)).

ثانيا"، إن الذهن بإستخدام فترات الفراغ، لا يشعر بالإرهاق الناتج عن التطبيق المتتابع، فالسير ريتشارد بورتون، مترجم ((ألف ليلة وليلة)) إلى الإنكليزية، كان يتكلم ٧٢ لغة، ومع ذلك أعترف أنه لم يدرس أي من هذه اللغات أكثر من خمسة عشر دقيقة في الجلسة الواحدة، ((لئلا يفقد الذهن نشاطه)).

من المؤكد الآن، إزاء هذه الحقائق، أن ما من رجل يتباهى بذكائه، يؤخر تحضير خطابه إلى ما قبل إلقائه بليلة واحدة، فإن فعل ذلك، ستقوم ذاكرته، بسبب الضرورة، بالعمل ضمن نصف مقدرتها الممكنة.

هنا إكتشاف مساعد جدا" عن الطريقة التي بها ننسى. فقد أظهرت التجارب النفسية مرارا" أن المادة الجديدة التي يجب أن نتعلمها، ننساها خلال الساعات الثماني الأولى أكثر مما ننساها خلال الثلاثين يوما" التالية. إنها لنسبة مذهلة! وهكذا، وقبل أن تذهب لحضور إجتماع عمل أو لقاء سياسي أو مواجهة فريق رياضي، راجع معلوماتك قبل إلقاء الخطاب، فكر بالحقائق الموجودة لديك، وأملأ ذاكرتك بالنشاط.

إن ما ذكرناه عن أول قانون للتذكر هو كاف. لكن القانون الثالث، وهو ترابط الأفكار، هو المادة الضرورية للتذكر. وفي الحقيقة، إنه تفسير للذاكرة نفسها وقد لاحظ البروفيسور وليام جايمس أن ((ذهننا هو بالأساس آلة ترابط الأفكار)) ...

لنفترض أنني قلت في لهجة آمرة: تذكر! استمع أفكارك! فهل تطيع قوة ذاكرتك هذا الأمر وتولد خيالا" محددا" عن الماضي؟ كلا، بالتأكيد. بل إنها تقف محدثة في الفراغ، وتتساءل:

ما نوع الشيء الذي تريدني أن أتذكره؟

إن ذلك يحتاج، باختصار، إلى تلميح. لكن إذا قلت تذكر تاريخ ولادتك، أو تذكر ما الذي تناولته عند الفطور، أو تذكر تسلسل النوتات في السلم الموسيقي؛ عندئذٍ، تولد قوة ذاكرتك في الحال النتيجة المطلوبة :

إن التلميح يجدد طاقتها الواسعة ويوجهها نحو نقطة معينة. وإذا أردت

أن ترى كيف يحدث ذلك، تجد بسرعة أن التلميح هو شيء ملموس مترابط بالشيء الذي نتذكره، فكلمات، ((تاريخ ولادتك)) ترتبط برقم محدد وكلمات ((فطور هذا الصباح))، تقطع جميع خطوط التذكر بإستثناء تلك التي تؤدي إلى القهوة واللحم المقدد والبيض. وكلمات ((السلم الموسيقي)) تقترن بـ ((دو ري مي فاصول لا سي دو)) وفي الحقيقة، إن قوانين ترابط الأفكار تتحكم بجميع خطوط التفكير التي لا تقاطعها الأحاسيس الآتية إلينا من الخارج.

وكل ما يظهر في الذهن يجب أن يدخل من الخارج وهو بمثابة الرابط لشيء موجود هناك، وهذا صحيح بالنسبة لما تتذكره تماماً" مثل أي شيء تفكر به ... والذاكرة المثقفة تعتمد على جهاز منظم من الأفكار المترابطة، وميزتها تعتمد على أمرين:

أولاً"، استمرارية الترابط؛ وثانياً"، ترابط الأفكار ... إن سر الذاكرة الجيدة هو إذن سر تكوين عدة أفكار مترابطة ومتعاكسة لدى كل حقيقة ترغب في الحصول عليها، لكن هذا التكوين للأفكار المترابطة – أليس هو مجرد التفكير العميق بالحقيقة؟

وباختصار، من بين شخصين لديهما التجربة الخارجية ذاتها، من يفكر أكثر بتجربته ويحيكها ضمن علاقات مترابطة؟ إنه الذي يمتلك الذاكرة الأفضل)).

هذا حسن جداً"، لكن كيف نبدأ بصياغة الوقائع التي لدينا ونحولها إلى علامات مترابطة مع بعضها البعض؟

الجواب هو: بإيجاد معناها، والتفكير الدائب بها. فمثلاً"، إذا سألت

وأجبت على هذه الأسئلة المتعلقة بأية حقيقة جديدة، فإن هذه العملية ستساعدك في صياغتها وتحويلها إلى علاقة مترابطة مع وقائع أخرى.

١- لماذا الأمر كذلك؟.

٢- كيف الأمر كذلك؟.

جـ- متى حصل ذلك؟.

٨- أين حدث ذلك؟.

هـ- من قال أن الأمر كذلك؟.

إذا كان الإسم شائعا" مثلا"، ربما يمكننا ربطه بأحد الأصدقاء الذين يحملون الإسم ذاته. ومن ناحية اخرى، إن لم يكن إسماً عادياً، يمكننا أن نستغل الفرصة لقول ذلك وهذا غالباً ما يقود الغريب إلى التحدث عن إسمه. فمثلا"، بينما كنت أكتب هذا الفصل، تعرفت إلى السيدة سوتر، فطلبت منها أن تهجي إسمها وأبديت ملاحظة حول غرابته، فأجابت:

((نعم، إنه غريب جيدا". فهو كلمة يونانية تعني المخلص)).

بعد ذلك أخبرتني عن أهل زوجها الذين أتوا من أثينا وعن المراكز العالية التي أرتقوا إليها في الحكومة هناك.

وجدت من السهل استدراج الناس للتحدث عن أسمائهم، مما يساعدني على تذكرهم دائما".

لاحظ جيدا" نظرات الغريب. لاحظ لون عينيه وشعره، وأنظر بعمق إلى ملامحه، وإلى طريقة إرتدائه إستمع إلى اسلوبه في الكلام. أحصل على إنطباع واضح وحاد وسريع عن نظراته وشخصيته واربطها مع إسمه،

فندما تعود هذه الانطباعات إلى ذهنك، فإنها ستساعدك على تذكر إسمه.

ألم يحدث أن تكتشف، بعد أن تقابل إنساناً مرة أو مرتين، أنك رغم تذكرك نوع عمله أو اختصاصه، لا يمكنك أن تتذكر اسمه؟

فالسبب هو أن عمل الإنسان هو شيء محدد وملموس وله معنى ويلصق كالمواد اللاصقة. بينما يبقى إسمه يتدحرج كالبرد فوق عبارة عنه تربط اسمه بعمله، فليس هناك أدنى شك بفعالية هذه الطريقة.

مثال على ذلك، التقى عشرون رجلاً لا يعرف أحدهم الآخر في نادي ((بن)) الرياضي في فيلادلفيا. وقد طلب من كل واحد أن ينهض ويذكر إسمه ومهنته بعد ذلك انشئت عبارة تربط الاثنين معاً، وخلال دقائق قليلة، أستطاع كل واحد منهم أن يكرر أسماء الآخرين الموجودين في الغرفة. وبعد إجتماعات كثيرة، لم تنس الأسماء ولا المهن، لأنها ربطت مع بعضها البعض.

والآن كيف تتذكر التواريخ؟

إن أفضل طريقة لحفظ التواريخ هي في ربطها بتواريخ مهمة سبق أن ثبتت في الذهن. أليس من الصعب مثلاً بالنسبة للأمريكي أن يتذكر إفتتاح قناة السويس عام ١٨٦٩ أكثر من أن يتذكر أول سفينة عبرتها بعد أربع سنوات من إنتهاء الحرب الأهلية؟

إذا حاول الأمريكي أن يتذكر أول معاهدة في أستراليا سنة ١٧٨٨، فمن المحتمل أن ينسى هذا التاريخ ويسقط من ذهنه مثلما يسقط الحزام الرخو من السيارة. ومن المحتمل أيضاً أن يرسخ في ذهنه إذا ما ربط بتاريخ ٤ تموز، ١٧٧٦ وأنه حدث بعد إثنتي عشرة سنة من إعلان الإستقلال. إن

ذلك يشبه تثبيت جوزة على حزام رخو، فتبقى عالقة.

إنه لأمر مفيد أن تتذكر هذا المبدأ لدى اختيارك رقم الهاتف. فمثلاً، كان رقم هاتف الكاتب خلال الحرب ١٧٧٦، ولم يجد أية صعوبة في تذكره. فإذا استطعت أن تحصل في شركة الهاتف على مثل هذه الأرقام ١٤٩٢، ١٨٦١، ١٨٦٥، ١٩١٤، ١٩١٨، فإن أصدقاءك لن يسألوا عن رقمك لدى إدارة الهاتف وربما نسوا أن رقم هاتفك هو ١٤٩٢ إذا منحتهم المعلومات بأسلوب جاف. ولكن هل سيغيب عن بالهم إذا قلت: ((من السهل أن تتذكروا رقم هاتفي ١٤٩٢، فهي السنة التي اكتشف فيها كولومبوس أمريكا))؟.

بإمكان الأستراليين والنيوزيلنديين والكنديين الذين يقرأون هذه الخطوط، أن يستبدلوا هذه السنوات ١٧٧٦، ١٨٦١، ١٨٦٥، بمواعيد مهمة من تاريخه، فما هي افضل طريقة لحفظ هذه المواعيد.

أ- ١٥٦٤ - تاريخ ولادة شكسبير.

ب- ١٦٠٧ - أول مستوطنة إنكليزية في أمريكا في جايمس تاون.

ج- ١٨١٩ - تاريخ ولادة الملكة فكتوريا.

د- ١٨٠٧ - تاريخ ولادة روبرت إ. لي.

هـ- ١٧٨٩ - إحراق سجن الباستيل.

كيف تتذكر نقاط خطابك؟

هناك طريقتين تستطيع من خلالهما أن تتذكر الأشياء:

أولاً، بواسطة دافع خارجي،

وثانيا"، بربط الشيء بشيء موجود في الذهن من قبل ويعني ذلك، بالنسبة للخطية أن باستطاعتك أن تتذكر نقاطها بمساعدة دافع خارجي كالملاحظات – لكن من يرغب في أن يرى خطيبا" يستخدم الملاحظات؟

ثم بإمكانك أن تتذكر نقاطها بربطها بشيء موجود في ذهنك. ويجب أن تنتظم في تسلسل منطقي بحيث تؤدي النقطة الأولى إلى النقطة الثانية والثانية إلى الثالثة، بشكل طبيعي مثلما يؤدي بابا الغرفة الأولى إلى الثاني.

ولكن لنفترض أن خطيبة ما وجدت نفسها فجأة خالية الذهن وبدأت تحدق إلى مستمعيها صامتة وعاجزة عن الإستمرار – إنه لموقف صعب. إن كبرياءها يمنعها من الجلوس بإرتباك وخيبة أمل. فهي تشعر أنها قادرة على التفكير بنقطة ما، لو أن لديها مهلة عشرة أو خمسة عشر ثانية، لكن خمسة عشر ثانية من الصمت القلق أمام الناس لهو أقل بقليل من كارثة، فما الذي يجب القيام به؟

عندما وجد أحد أعضاء مجلس الشيوخ الأمريكي نفسه في موقف مماثل، سأل المستمعين عما إذا كان صوته مرتفعا" كفاية، وإن كانوا يسمعون بوضوح في مؤخرة القاعة، كان يعلم أنه واضح. ولم يكن يبحث عن معلومات. بل كان يسعى إلى كسب الوقت. وخلال هذا التوقف الضئيل، التقط الفكرة وتابع خطابه.

لكن ربما أفضل منقذ في مثل هذا المأزق الذهني هو :

إستخدام آخر كلمة أو عبارة أو فكرة في جملتك الأخيرة من أجل البدء بجملة جديدة. فهذا سيولد سلسلة لا متناهية مثل جدول تاينسون. لنرى

كيف يفيد ذلك عمليا".

لتتخيل أن خطيبا" يتحدث عن النجاح في العمل، يجد نفسه في مأزق بسبب قوله:

((إن المستخدم العادي لا يتطور لأنه لا يهتم جديا" بعمله ولا يتميز بروح المبادرة)). ((روح المبادرة)).

إبدأ الجملة ((بروح المبادرة)). ربما ليست لديك فكرة عما تقوله أو كيف تنهي الجملة، لكن مع ذلك، إبدأ، فالتظاهر الهزيل أفضل من الإخفاق التام.

إن روح المبادرة تعني الإبداع، والقيام بشيء من تلقاء ذاتك، من دون أن تنتظر ليطلب ذلك من دون أن تنتظر ليطلب منك ذلك.

وهذه ليست ملاحظة مدهشة، ولن تجعل من الخطاب تاريخيا". لكن أليست أفضل من الصمت المؤلم؟

ماذا كانت آخر عبارة لنا؟

((ننتظر ليطلب منا)) حسنا"، لنبدأ جملة جديدة بهذه الفكرة.

إن الطلب المستمر من المستخدمين الذي يرفضون التفكير المبدع وإرشادهم وقيادتهم لهو أكثر الأمور مدعاة للسخط.

حسنا"، لنعالج هذا الموضوع، ولنغص ثانية. يجب أن نقول الآن شيئا" عن الخيال: ((فالخيال هو المطلوب، أي الرؤية. وعن هذا قال الملك سليمان:

((ينقرض الناس حيث لا توجد الرؤية)).

لقد حققنا أمرين في هذا الوقت من دون أي تعقيد. لنأخذ الحكمة من ذلك ونتابع:-

((إن عدد المستخدمين الذين ينهارون في كل سنة في معركة العمل هو محزن للغاية. اقول محزن، لأن هؤلاء الشبان والسيدات، بإمكانهم رفع انفسهم من الخط الفاصل بين النجاح والفشل، وذلك بزيادة بسيطة في الإخلاص والطموح والحماس، ومع ذلك، لا يعترف الفاشلون بهذا الشيء.

عندما يذكر الخطيب هذه الجمل التافهة، يجب عليه، في الوقت ذاته، أن يفكر جيداً" بالنقطة الثانية في خطابه، وبالشيء الذي ينوي قوله في الأصل.

هذه الطريقة بتسلسل الأفكار، إذا ما أستمرت طويلاً"، يمكن أن توقع الخطيب في مأزق، فيشرح كيفية تحضير الفطيرة أو ثمن طير الكناري، لكنها مساعدة أولية رائعة للذهن المصاب بالنسيان، وبالتالي، هي وسيلة لإحياء الخطاب اللاهث والميت.

يمكننا تطوير وسائل الحصول على انطباعات سريعة، وتكرار وربط الحقائق معاً". لكن الذاكرة هي مهمة جداً" لترابط الأفكار، حتى أن البروفيسور جايمس يذكر:

((لا يمكن أن يكون هناك أي تطور عام أو جزئي لطاقة الذاكرة؛ بل يمكن أن يكون هناك تطوير لذاكرتنا ضمن أطر خاصة للأشياء المترابطة)).

فمن خلال حفظ فقرة من شكسبير يومياً"، مثلاً"، يمكننا أن ننشط ذاكرتنا بالفقرات الأدبية لدرجة مدهشة، وكل فقرة إضافية ستجد رفقاء كثيرين لها في الذهن، ترتبط معها، لكن حفظ كل شيء من هاملت حتى روميو وجولييت لن يساعد بالضرورة في الحصول على الحقائق بشأن تسويق القطن وتصنيع الحديد.

دعنا نكرر: إذا طبقنا واستخدمنا المبادئ المذكورة في هذا الفصل فإننا سنحسن أسلوبنا ومقدرتنا على حفظ أي شيء. لكن إذا لم نطبق هذه المبادئ؛ فإن حفظ عشرة ملايين من الحقائق عن البايسبول لن تفيدك في حفظ أدنى الحقائق عن عمليات البورصة. لأن مثل هذين الموضوعين المختلفين لا يمكن ربطهما، لـ ((أن ذهننا هو بشكل رئيس آلة ترابط أفكار)).

الفصل الخامس

العناصر الأساسية للخطاب الناجح

إن الخامس من كانون الثاني ، يوم كتابة هذه الأسطر ، هو ذكرى موت السير إرنست شاكلتون الذي توفي أثناء إبحاره في سفينة "كوست" لاكتشاف المحيط الهادئ . أول ما يلفت الانتباه لدى المرور بهذه السفينة ، هي هذه الأسطر المحفورة على وعاء من النحاس :-

" إذا أمكنك أن تحلم من غير أن تجعل حلمك سيداً عليك ؛

وإذا استطعت أن تفكر من دون أن تكون الأفكار هدفاً لك ؛

وإذا أمكنك مواجهة النصر والهزيمة بروح متساوية ؛

وإذا استطعت أن تلزم قلبك وأعصابك وأوتارك لخدمتك بعد إهترائها؛

وإذا أمكنك أن تتماسك حين لا يبقى منك شيئاً إلا الإرادة التي تقول لهم "تماسكوا"

وإذا استطعت أن تملأ دقيقة اللاتسامح بستين ثانية من الفتور ؛

فإنك ستمتلك الأرض وكل ما فيها والأكثر من ذلك ، ستكون رجلاً ، يا بني".

لقد دعا شاكلتون هذه المقاطع " روح سفينة كوست " ، وهي الروح الملائمة التي يجب على كل إنسان البدء بها للوصول إلى القطب الجنوبي أو لكسب الثقة في فن الخطابة.

مدخل

منذ أجتمع الناس في مكان واحد أستوطنوه وتفاهموا بلسان واحد، عرفوا الخطابة، لأنه من الطبيعي أن يختلفوا في رأي أو عقيدة، ومن الطبيعي أن يتنافسوا على غنيمة أو متاع أو سلطة، فيحاول المتفوق أن يستميل إليه من يخالفون، وأن يقنعهم، فإذا ما اقتنعوا وإستمالهم فهوخطيب وقولُه خُطبة (1).

ثم أنه من الطبيعي أيضا" أن تنشب أمور تستدعي تعاون المجتمع وتضافر قواه على إجتلاب نفع عام مشترك أو اتقاء ضير فيتصدر البعض لزعامتهم عدته في ذلك خطبته.

على أن الناس في حياتهم القديمة تسلحوا بأسلحة مادية للدفاع والعدوان وتسلحوا بالسلاح المعنوي هو اللسان، وما زالت الخطابة إلى الآن سلاحا" مرهفا" تتقاول به الأمم.

لذلك لم يخلُ من الخطابة سجل أمة وعي التأريخ ماضيها فقد حفظها خط آشور المسماري وقيدها خط الفراغنة الهيروغلوقي، و رواها تأريخ اليونان الأدبي والسياسي منذ القرن السابع قبل الميلاد، وبها أخضع بوذا الجموع الهندية لتعاليمه، بها أذاع الدين أنبياء بني إسرائيل، وكان لها مكانها العظيم في مجامع العرب قبل الاسلام وفي أسواقهم الأدبية بنوع خاص.

لقد كانت الخطابة راقية عند اليونان قبل الميلاد بخمسة قرون في كنف الحرية والنضال السياسي وقد نزعها بركليس في القرن الخامس، وديموسنيس في القرن الرابع، وكان صوت ديموسنيس المتوفي عام ٣٢٢ ق.م آخر ما أهتزَّت له منابر اثينا، لأن مقدونيا أنتصرت عليها وصرعت خطابتها، وبعدها كان

١- فن الخطابة : د. احمد الحوفي

لكنها ليست الروح ، (يؤسفني أن أضيف)، التي يبدأ بها كل من يدرس فن الخطابة . فمنذ سنوات ، عندما باشرت مهنة التعليم ، صعقت لدى معرفتي بأن نسبة مئوية ضخمة من الطلاب الذين ينخرطون في المدارس الليلية على إختلافها ، يصابون بالقلق والخيبة قبل تحقيق أهدافهم ، وعددهم كبير ومزعج ، وهذا أمر محزن من أمور الطبيعة الإنسانية .

لقد أقتربنا من منتصف الكتاب ، وأعرف من خلال التجربة أن بعض من يقرأ هذا الكتاب يشعر بمزيد من الهلع لأنه لم يتغلب على الخوف من الناس ويكسب الثقة بالنفس . كم هذا محزن؟ " وكم هو مسكين من ليس عنده الصبر والأناة.

ضرورة المثابرة

عندما نباشر في تعلّم أي شيء جديد كاللغة الفرنسية أو لعبة الغولف أو فن الخطابة ، فأننا لا نتقدم بإستمرار . ولا نتطور تدريجياً . بل نحقق ذلك بحركات فجائية وبدايات غير متوقعة بعد ذلك نبقي مكاننا لفترة ، أو ربما نتراجع ونفقد بعض الأسس التي كسبناها سابقاً. وفترات التراجع هذه، هي معروفة جيداً لدى علماء النفس ؛ وهي تدعى المنبسطات في منحنى التعلم ".

إن بعض طلبة فن الخطابة سيتوقف لأسابيع عند هذه المنبسطات وبرغم العمل الشاق ، لن يتمكن من إجتيازها ، فيستسلم لليأس . ومن له صبر ، يثابر ويكتشف فجأة ، ومن دون أن يعرف كيف ولماذا حدث ذلك ، أنه حقق تقدماً عظيماً ، فيرتفع من المنبسط كالطائرة فيحصل فجأة على الموهبة. وعلى القوة الطبيعية والثقة بقدرته الخطابية .

ربما ينتابك دائماً خوف عارم أو نوع من الصدمة أو التوتر العصبي في الدقائق الأولى التي تواجه بها الناس . لكنك إذا ثابرت ، فإنك ستتجاوز كل شيء ما عدا هذا الخوف الأولي الذي هو ليس سوى خوفاً أولياً ، لا أكثر . فبعد الجمل القلية الأولى ، تستطيع أن تسيطر على نفسك . وستحدث بارتياح .

قرار النجاح

ذات يوم ، كتب شاب ينوي دراسة القانون ، إلى ابراهام لنكولن يطلب نصيحته فأجاب لنكولن : "إذا قررت أن تصبح محامياً ، تكون قد أنجزت نصف العمل ... تذكر دائماً أن قرارك الذاتي للنجاح هو أهم بكثير من سائر الأشياء " .

إن لنكولن يدرك ذلك ، فقد مر بتلك التجربة ، وخلال حياته لم يتلق أكثر من سنة تعليم . وماذا بشأن الكتب ؟ قال لنكولن:

مرة مشيت خمسين ميلاً لأستعير كتاباً ، وكانت مدفأة الحطب تتوهج طيلة الليل في كوخنا، حيث كنت أقرأ مستعيناً بالضوء المنبعث من تلك النار .

كان يسير عشرين أو ثلاثين ميلاً من أجل الاستماع إلى خطيب ، وعندما يعود إلى منزله ، يمارس الخطابة في كل مكان – في الحقول والغابات ، أمام الجماهير المحتشدة في مخزن جونز للبقالة في غنتريفيل

وكان أنضم إلى نواد أدبية وفكرية في نيو سالم وسبرينغفليد ، وتدرب على إلقاء خطب حول مواضيع راهنة ، مثلما أنت تفعل الآن .

كان يرهقه دائماً الشعور بالنقص . ففي حضور النساء يجلس دائماً

خجولاً صامتاً ، وحين تودد إلى ماري تود ، وقف في الرواق صامتاً وغير قادر على إيجاد الكلمات ، يستمع إليها وهي تدير الحديث ومع ذلك ، كان الرجل الذي جعل من نفسه خطيباً يتناقش مع الخطيب الشهير السيناتور دوغلاس ، وذلك من خلال الممارسة والدراسة في البيت .

وهذا هو الرجل الذي استطاع أن يرتفع في غبتسبرغ وفي خطابه الافتتاحي الثاني، إلى أعلى منزلة يصبو إليها الإنسان . فلا عجب ، إزاء عاهاته وكفاحه المؤلم ، أن يكتب :

"إذا كنت مصمماً أن تصبح محامياً ، تكون قد أنجزت نصف العمل " .

كانت هناك صورة رائعة لأبرا هام لنكولن في مكتب الرئيس . وقد قال تيودور روزفلت: "كلما توجب علي إتخاذ قرار صعب ، أو قرار تتنازع فيه الحقوق والواجبات ، أنظر إلى لنكولن وأحاول أن أتصوره في مكاني ، وأحاول أن أفكر بما يفعله لو واجهته ظروف مماثلة ، ربما يبدو ذلك غريباً لك ، لن ، بصراحة ، كان ذلك يسهل عليَّ حل مشاكلي " .

لم لا نجرب خطة روزفلت ؟ لم لا ، إذا شعرت بالخيبة والإستسلام في أن تصبح خطيباً ، تتناول ورقة الخمس دولارات التي تحمل رسم لنكولن وتتساءل ماذا يمكن أن يفعله لو واجهته ظروف مماثلة ، أنت تعلم ما الذي يمكن أن يفعله .. وتعرف ما الذي فعله . فبعد أن هزمه ستيفن أ. دوغلاس في مجلس الشيوخ الأميركي، حث اتباعه على عدم الإستسلام بعد هزيمة واحدة ولا حتى بعد مئة هزيمة .

حتمية المكافأة

كم أتمنى لو تفتح هذه الكتاب أمام طاولة الفطور في كل صباح لمدة

أسبوع ، حتى تحفظ هذه الكلمات المأخوذة من العالم النفساني الشهير وليم جايمس :

" ليتجنب كل شاب القلق بشأن نجاحه ، فمهما يكن نوع تعليمه ،فإنه إذا بقي مثابراً في كل ساعة من يوم عمله ، يمكنه أن يترك النتيجة الأخيرة تصنع نفسها . وهو يستطيع بالتأكيد، أن يتوقع أن يستيقظ ذات صباح ليجد نفسه واحداً من رواد عصره في أي مجال يختاره " .

والآن، وإستناداً إلى ما قاله البروفيسور جايمس ، سأذهب إلى أبعد من ذلك وأقول إذا تابعت الدراسة الذاتية لفن الخطابة بإخلاص وحماس ، وثابرت على التدريب الذكي ، يمكنك أن تتأمل بأن تستيقظ ذات صباح جميل وتجد نفسك أحد أبرز الخطباء في مدينتك .

ومهما يكن الأمر رائعاً بالنسبة لك الآن ، فإنه حقيقي كمبدأ عام ، وبالطبع ، هناك حالات استثنائية ، فالإنسان الذي يتميز بعقلية وشخصية شاذة ، وليس لديه ما يتحدث عنه ، لن يتطور ليصبح مثل دانيال ويستر ، لنبرهن على ذلك من خلال مثل مادي :

حضر ستوكس ، حاكم نيوجرسي ، مأدبة ختامية لفصل فن الخطابة في ترنتون ، وأشار إلى أن الخطب التي سمعها من الطلاب في تلك الأمسية ، كانت جيدة مثل الخطب التي سمعها في مجلس النواب ومجلس الشيوخ في واشنطن لقد ألقى الخطب في تلك المناسبة رجال أعمال انعقدت ألسنتهم في الماضي بسبب الخوف من الجمهور . لقد كانوا نموذجاً لرجال الأعمال الذين نجدهم في أية مدينة أميركية. ومع ذلك، أفاقوا في صباح يوم جميل ليجدوا أنفسهم خطباء قديرين في مدينتهم .

تتوقف مسألة نجاحك كخطيب على أمرين : مقدرتك الذاتية ، وعمق وقوة رغباتك لقد قال البروفيسور جايمس :

" في أي موضوع تقريباً ، تنقذك عاطفتك نحو الموضوع ، فإذا كنت تهتم جداً للتوصل إلى نتيجة ، فإنك ستصل إليها بالتأكيد، إذا كنت ترغب في أن تصبح غنياً ، فستصبح غنياً ، وإذا كنت ترغب في التعلم ، فستتعلم؛ وإن رغبت في أن تكون صالحاً ، ستكون كذلك ، ما عليك إلا أن تقرر ، وبعد ذلك ستنشأ لديك رغبة في تحقيق تلك الأشياء " .

وكان يمكن للبروفيسور جايمس أن يضيف :

إذا أردت أن تكون خطيباً واثقاً من نفسك ، فإنك ستصبح خطيباً واثقاً من نفسه لكن يجب أن ترغب بذلك .

لقد عرفت وراقبت عن كثب آلاف الرجال والنساء الذين حاولوا كتب الثقة بالنفس والقدرة على الحديث أمام الجمهور . ومن نجح منهم ، وعددهم قليل، هل هم من الذين يتمتعون بذكاء غير عادي ؟ إن معظمهم من المواطنين العاديين الذين تجدهم في بلدتك لكنهم ثابروا . والناس الأكثر ذكاء ، يصابون بالخيبة في بعض الأحيان ، إذ ينهمكون جداً في كسب المال ، فلا يحققون نجاحاً باهراً في ميدان آخر . لكن الأفراد العاديين الذين يتمتعون بالذكاء ووحدة الهدف ، يصبحون في آخر المطاف في القمة

إن هذا شأن إنساني وطبيعي . ألا ترى الشيء ذاته يحدث دائماً في الصناعة والاختصاصات ؟ لقد قال روكفلر الأكبر أن العنصر الأول للنجاح في العمل هو الصبر ، وهو أيضاً العنصر الأول للنجاح هنا .

لقـد قـال المارشـال فـوش واحـداً من أعظم الجـيـوش في العـالـم إلى الانتصار . وهو يعلن أن لديه ميزة واحدة فقط : عدم اليأس .

عندمـا تراجـع الفـرنسـيـون إلى مـارن في سنة ١٩١٤ ، أصـدر الجنرال جفري أوامره إلى القواد المسؤولين عن مليوني رجل بالتوقف عن التراجع والبدء بالهجوم المضاد ، وكان هذه الهجوم المضاد هو الذي أنقذ باريس .

وهكذا ، عندما يبدو القتال صعباً للغاية ولا أمل منه ، فما عليك إلا أن تهاجم فربما ستنقذ أفضل جزء من نفسك – تنقذ شجاعتك وإيمانك .

لا تفكر بالهزيمة

ذات صيف ، قبل سنوات ، باشرت تسلق قمة في جبال الألب الأوروبية تدعى " القيصر المقفر " ، قال بيديكلر:

أن الصعود إليها صعباً ، وأن الاستعانة بدليل هو أمر مهم للمتسلقين الهواة ، وكنت أنا وصديقي من الهواة ، فسألنا شخص ثالث إذا كنا نعتقد اننا سننجح، "طبعاً " .

فسألنا : " ما الذي يجعلكما تعتقدان ذلك ؟ "

قلت : " لقد أستطاع غيرنا ذلك من دون الإستعانة بدليل . وأعرف أن ما افعله هو من ضمن المنطق . ولا أقوم بأي شيء وأنا أفكر بالهزيمة " .

وكمتسلق بجبال الألب ، لم أكن سوى هاو مبتدئ ، لكن هذا هو التحليل النفسي لأي شيء إبتداءً من فن الخطابة وإنتهاء بتسلق الجبال .

فكر بالنجاح . تخيل أنك تتحدث أمام الجمهور وأنت تسيطر تماماً

عندئذ ستقوم بما هو ضروري لإحراز النجاح .

أعطى الأميرال دوبونت ستة أسباب جوهرية لعدم قيادة مراكبه الحربية إلى ميناء تشارلستون ، وكان الأميرال فاراغوت يستمع بإصغاء إلى حديثه ، فأجاب:

" لكن هناك سبب آخر لم تذكره " .

فسأله الأميرال دوبونت : ما هو؟

وجاء الجواب : ان لم تؤمن باستطاعتك أن تفعل ذلك.

إن أثمن شيء يكسبه المرء من خلال التدريب على فن الخطابة هو الثقة المتزايدة بالنفس ، وزيادة الثقة بالمقدرة على الإنجاز ، وبعد ذلك ، ما هو الشيء الاكثر اهمية لنجاح المرء في أي موضوع ينوي تحقيقه؟ .

الرغبة في الفوز

هنا نصيحة حكيمة نطق بها البرت هابرد ، فإذا لم يأخذ الرجل أو المرأة العاديين بها ، ويعيشا الحكمة الكامنة في أعماقها ، فإنهما لن يستطيعا أن يعيشا حياة أسعد وأغنى، : "كلما خرجت من المنزل ، إرفع ذقنك وتاج رأسك نحو الأعلى وإملأ رئتيك تماماً ؛ إنهل من الشمس الساطعة ، قدّم التحية لأصدقائك بابتسامة وضع الروح في كل يد مصافحة . لا تخش ألا تفهم ولا تنفق دقيقة واحدة بالتفكير بأعدائك . حاول أن تثبت بحزم في ذهنك ما الذي ترغب في القيام به ، ثم ، ومن دون الحياد عن الطريق ، ستنطلق نحو الهدف . وجّه ذهنك نحو الأشياء العظيمة التي ترغب في القيام بها ، ثم عندما تسير الأيام ، ستجد نفسك تستغل الفرص التي تحتاجها لتحقيق رغبتك ، تماماً مثلما تأخذ الحشرة المرجانية العناصر

التي تحتاجها من زبد البحر. صوِّر بذهنك الإنسان القادر والشريف والمفيد الذي ترغب أن تكونه . وستحولك هذه الصورة إلى هذا الإنسان ... فالفكرة هي الأساس . إحتفظ بموقف ذهني صحيح .. موقف الشجاعة والصراحة والفرح . والتفكير الصحيح يعني الإبداع . وكل الأشياء تنبع من الرغبة ، وكل صلاة مخلصة تجاب " .

أعترف نابليون وباقي الزعماء العسكريين العظماء أن إرادة الجيش بالفوز وثقته بنفسه وبمقدرته على الفوز ، تفيد أكثر من أي شيء لتحقيق نجاحه .

وقال المارشال فوش : " تسعون ألف رجل خاسر يتراجعون أمام تسعين ألف ظافر لأنهم فقدوا الثقة بأنفسهم ، ولم يعودوا يؤمنون بالإنتصار ، ولأن معنوياتهم ضعفت في النهاية " .

بمعنى آخر ، إن التسعين ألف رجل متراجع لم يسحقوا جسدياً ؛ بل تم التغلب عليهم لأنهم سحقوا ذهنياً ولأنهم فقدوا شجاعتهم وثقتهم بأنفسهم . فليس هناك أ [أمل لمثل هؤلاء ، ولا أمل لأي إنسان مثلهم] .

أجرى فرازيير، القسيس الملحق بالبحرية الأميركية ، مقابلة مع الذين يرغبون في الإنخراط بالخدمة الكهنوتية خلال الحرب العالمية الأولى . وعندما سئل عن الميزات الضرورية لنجاح القسيس البحري ، أجاب :

" الفضيلة ، روح المبادرة ، العزم ، والشجاعة " .

تلك هي أيضاً متطلبات النجاح في فن الخطابة . إتخذها شعاراً لك .

الفصل السادس

سر الإلقاء الجيد

بعد إنتهاء الحرب العالمية الأولى، ألتقيت بشقيقين في لندن هما السير روس والسير كيت سميث. كانا أول من أستقل طائرة من لندن إلى أستراليا، وفازا بخمسين ألف دولارا، قدمتهما لهما الحكومة الاسترالية ، أثارا الحماس في المملكة البريطانية ، كما منح الملك كل منهما رتبة فارس.

وقام الكابتن هرلي، المصور المشهور، بمشاركتهما جزءا من رحلتهما ، حيث ألتقط صوراً حيّة، ساعدتهما على تجهيز خطاب ممتع عن رحلتهما ، ودربتهما على إلقائه، مرتين في اليوم، وعلى مدار أربعة اشهر، في قاعة الموسيقى في لندن، كان أحدهم يخطب بعد الظهر، والآخر يخطب في الليل.

لقد قاما بتجربة واحدة ، وجلسا جنبا إلى جنب في طيارتهما التي طافت بهما حول نصف العالم. والقيا الخطاب ذاته تقريبا. ومع ذلك، لم يظهر أن خطابيهما متشابهين أبداً.

هناك شيء ما إلى جانب الكلمات المجردة في الخطاب. إنّه النكهة التي من خلالها يتم الإلقاء. " ولا يعتمد الأمر كثيرا على ما تقوله مثلما يعتمد على طريقة إلقائه" .

جلست مرة إلى جانب إمرأة شابة في حفل موسيقي. كانت تقرا النوتات الموسيقية لمعزوفة " مازوكا " لشوبان، التي كان باديروسكي يعزفها . لم تستطع أن تفهمها فقد كانت أنامله تلامس النوتات نفسها التي لامستها أناملها حين عزفت تلك المقطوعة، ومع ذلك ، كان أداؤها عاما ،

بينما كان أداؤه يتميز بالإيحاء والسحر والجمال مما أدهش المستمعين . لم يقتصر أداؤه على النوتات المجردة التي يلامسها ، بل الطريقة التي يعزف بها . إن مشاعره وفنه وشخصيته التي وصفها ملامسته هي التي كونت الفرق بين الإنسان العادي والعبقري.

وصحح برولف ، الرسام الروسي العظيم ، مرة رسماً لتلميذه . فتطلع التلميذ بدهشة إلى الرسم وقال : " لم تلامس إلا جزءاً صغيراً ، ومع ذلك ، اصبح الرسم شيئا آخر" .

أجاب برولوف :

" يبدأ الفن حيث يبدأ الجزء الصغير" .

وهذا حقيقي في فن الخطابة مثلما هو حقيقي في الرسم وفي عزف باديروسكي.

والأمر ذاته صحيح عندما يلامس المرء الكلمات . هناك حكمة قديمة في البرلمان الإنكليزي تقول أن كل شيء يعتمد على الأسلوب الذي يتحدث به الإنسان وليس على الموضوع بحد ذاته.

إن الإلقاء الجيد يجعل المادة الهزيلة تمضي طويلا . فقد لاحظت في المباريات الجامعية أن الخطيب الذي يتميز بأفضل مادة لا يفوز دائما ، بل الخطيب الذي يستطيع أن يتكلم بشكل جيد للغاية ، فتظهر مادته هي الأفضل.

قال اللورد مورلي مرة بمرح : " هناك ثلاثة أشياء مهمة في الخطاب ، من يلقيه؟ ، وكيف يلقيه؟ ، وما الذي يقوله؟ والشيء الأقل أهمية من بين هذه الصفات الثلاثة هي الأخيرة" .فهل هذه مغالاة ؟

اجل ، لكن أمسح ظاهرها وستجد الحقيقة تشع من داخلها.

كتب ادموند بورك خطباً ممتازة جداً من ناحية المنطق والحكمة والإنشاء، حتى أنها تدرّس كنماذج خطابية كلاسيكية في نصف جامعات اميركا، ومع ذلك ، كان بورك خطيبا فاشلا ، اذ لم تكن لديه القدرة على إيصال كنوزه الثمينة وإظهارها بطريقة لائقة ، فأطلق عليه إسم "ناقوس عشاء" مجلس العموم . فعندما ينهض لالقاء خطاب ، تبدأ سائر الأعضاء بالسعال والتملص والخروج جماعات جماعات.

لذا، انتبه جيدا لطريقة إلقائك.

ما هو الإلقاء

ماذا يفعل صاحب مخزن الثياب عندما يسلمك السلعة التي أشتريتها ؟ هل يلقي السائق بالرزمة في الحديقة ويتركها هناك ؟ وهل الحصول على الشيء من يدي إنسان هو كاستلامه ؟ فساعي البريد الذي يحمل رسالة ، يسلم الرسالة أو البرقية إلى الشخص المرسلة إليه. ولكن هل يفعل ذلك جميع الخطباء ؟

دعني أقدم مثلا ينطبق على الطريقة التي يتحدى بها آلاف الناس. حدث مرة أن توقفت في موران ، المنتجع الصيفي في جبال الألب السويسرية . كنت أقطن في فندق تتولى أدارته شركة لندنية ، حيث ترسل عادة خطباء من إنكلترا في كل أسبوع للتحدث إلى الضيوف. واحدة من هؤلاء كانت كاتبة إنكليزية معروفة ، وكان موضوعها " مستقبل الرواية" . وقد أعترفت انها لم تختر الموضوع بنفسها ، وأن ليس لديها ما تقوله بشأنه ، إلا أنها تهتم بما تقوله لتجعله يستحق التحدث عنه . كانت تضع بعض الملاحظات

بسرعة ، وتقف أمام الجمهور . كانت تتجاهل مستمعيها حتى انها لم تكن تنظر إليهم. وفي بعض الأحيان ، تحدق فوق رؤوسهم أو في ملاحظاتها ، وأحيانا تحدق في الأرض . كانت تلقي الكلمات بلفظ بدائي ، وعيناها تنظران إلى البعيد.

إن هذا النوع من الأداء ليس توصيلاً لخطاب ابدا ، بل أنه إستيطان ليس فيه أي صفة من صفات التواصل ، وتلك هي أولى ميزات الخطاب الجيد: التواصل ، يجب أن يشعر المستمع أن هناك رسالة موجهة من ذهن وقلب الخطيب إلى ذهنه وقلبه. فالخطاب الذي وضعته الكاتبة، يمكن أن يلقى في متاهات صحراء " غوبي " الرملية. وفي الحقيقة ، بدا وكأنه القي في بقعة مشابهة لها وليس ألى مجموعة من البشر.

إن إلقاء الخطاب هذا ، هو عملية سهلة جدا ومعقدة جدا في الوقت نفسه. كما أنه غالبا ما يفهم خطأ ويستخدم بطريقة خاطئة.

سر الإلقاء الجيد

كتبت كمية كبرى من الثرثرة والكلام الفارغ حول الإلقاء . وصيغ ذلك في قواعد وطقوس جعلت من الإلقاء أمراً غامضاً. وغالباً ما وصف " فن الخطابة " على الطراز القديم بشكل سخيف ومقيت . فرجل الأعمال يتوجه إلى المكتبة ، فيجد مجلدات تافهة عن فن الخطابة . ورغم التقدم في النواحي الأخرى ما يزال الطلاب ملزمين بدراسة خطب وبستر وأنغرسول – وهو شيء قديم العهد منفصل تماما عن روح هذا العصر كالقبعات التي كانت تعتمرها السيدة أنغرسول والسيدة وبستر.

لقد انبثقت مدرسة جديدة لتدريس فن الخطابة منذ الحرب الأهلية

الأميركية تمشيا مع روح العصر. لكن المنجزات الكلامية التي كانت رائجة في وقت من الأوقات ، لم يعد يحتملها المستمع اليوم.

أن الجمهور الحديث ، سواء كان في اجتماع عمل أو تحت خيمة يريد من الخطيب أن يتحدث بشكل مباشر مثلما يفعل خلال جلسة سمر وفي الأسلوب العام كالذي يستخدمه أثناء محادثة منهم.

لدى إنتهاء مارك توين من محاضرة ألقاها في مركز التعدين، أقترب منه منقّب عجوز وسأله: " نبرتك طبيعية في الإلقاء ولكن بشكل مضخم قليلا .

تحدث إلى أعضاء جمعية الصندوق الإجتماعي تماماً مثلما تتحدث إلى جون هنري سميث . فما هي جمعية الصندوق الإجتماعي ، قبل أي شيء ، سوى مجموعة من أشخاص يشبهون هنري سميث ؟ ألا تنجح الوسائل ذاتها التي تستخدمها معهم منفردين مثلما تنجح وهم مجتمعين؟

لقد وصفت لتوي إلقاء الكاتبة. وفي القاعة نفسها التي تحدثت فيها ، أتيحت لي فرصة الإستماع، بعد ليال قليلة ، إلى السير أوليفر لودج . وكان موضوعه " الذرات والعالم" . وقد كرس له أكثر من نصف قرن من التفكير والدراسة والتجربة والتحقيق . وكان لديه شيء نابع من قلبه وذهنه وحياته، شيء يريد أن يقوله بإخلاص . وقد نسي – أحمد الله انه نسي – أنه يحاول إلقاء خطاب . إذ أن ذلك اقل ما يقلقه . كان مهتما فقط في أخبار المستمعين عن الذرات، وأخبارنا ذلك أقل ما يقلقه . كان مهتما فقط في أخبار المستمعين عن الذرات ، وأخبارنا ذلك بدقة واخلاص. كان يحاول بصدق ان يستملينا لنرى ما يراه هو ، ولنشعر بما هو يشعر .

فما كانت النتيجة؟ ألقى خطابا رائعا. فكان جذاباً وقوياً، وترك أثراً

عميقاً . لقد كان خطيباً ذا مقدرة غير عادية . ومع ذلك ، انا متأكد انه لم يعتر نفسه كذلك في تلك الليلة . وأنا متأكد أن قلة من الناس الذين سمعوه يفكرون كخطيب.

إذا كنت تخطب أمام الناس فانك لن تستحوذ على إستحسانهم إلاّ عندما تخطب بأسلوب طبيعي لدرجة أن مستمعيك لن يحلموا أبدا بأنك تلقيت تدريبا على فن الخطابة . فالنافذة الجيدة لا تجذب الإهتمام إليها. إنها فقط تبعث النور . والخطيب الجيد يشبهها. فهو طبيعي جدا حتى أن مستمعيه لا يلاحظون أبدا أسلوبه في الإلقاء ، بل هم ينصتون فقط إلى مادته.

نصيحة هنري فورد[1]

" جميع منتجات فورد متشابهة تماما" هذا ما اعتاد صانعها أن يقوله ، " لكن ما من رجلين متشابهين تماما" . فكل حياة جديدة هي شيء جديد تحت الشمس ، ليس هناك ما يماثلها من قبل ، ولن يولد مثلها أيضاً ثانية . على الشاب أن يدرك هذه الفكرة عن ذاته ، ويجب أن يتطلع إلى المدى الذي تستحقه. ربما تحاول المدارس والمجتمع ان تنميها له ، لكنها تضعنا جميعا في قالب واحد. لكنني اقول ، لا تدع هذه الفرصة تضيع ، فهي سبيلك الحقيقي الوحيد إلى الأهمية.

هذا ضعف صحيح بالنسبة لفن الخطابة . فليس هناك أي إنسان مثلك في العالم . مئات الملايين من الناس تمتلك العيون والآذان ، لكن ما من أحد يشبهك تماما ، وما من أحد لديه ميزاتك وطرقك وتفكيرك. فالقليل منهم

(١) هنري فورد (١٨٦٣-١٩٤٧) صناعي امريكي. من روّاد صناعة السيارات في العالم كان أول من أنتج السيارات بالجملة وبأسعار تجارية.

يتكلمون ويعبرون عن أنفسهم مثلك عندما تتكلم بأسلوب طبيعي. وبمعنى آخر ، لديك شخصيتك الفردية . وكخطيب ، تمتلك اثمن هبة فتعلق بها وطورها . فهي االفرصة التي ستضع القوة والإخلاص في خطابك . وهي السبيل الحقيقي الوحيد إلى أهميتك .

تحدث السير اوليفر لودج بشكل مختلف عن الآخرين لانه كان نفسه مختلفا . فأسلوب الإنسان في الكلام هو بالأساس جزء من شخصيته تماما مثلما الحال بالنسبة للحيته ورأسه الأصلع . فلو حاول أن يقلد لويد جورج ، لكان مخطئا وأنتهى بالفشل.

إن أشهر المناظرات التي جرت في أميركا حدثت عام ١٨٥٨ في مدن البراري في ايليغوا ، بين السناتور أ . دوغلاس وابراهام لنكولن كان لنكولن طويل القامة ، دميماً . وكان دوغلاس قصيرا رشيقا . لم يكن الرجلان متشابهان في شخصيتهما وتفكيرهما وأخلاقهما ، مثلما كانا في مظهرهما.

كان دوغلاس رجل العالم المثقف .

بينما كان لنكولن ناشر قضبان الأسيجة الخشبية ، الذي يتجه نحو الباب ، مرتديا جوربا قصيرا في قدميه لاستقبال زائريه .

كانت حركات دوغلاس رشيقة ،

بينما كانت حركات لنكولن ثقيلة .

كان يعوز دوغلاس روح المرح .

لكن لنكولن كان أعظم الروائيين .

نادرا ما أستخدم دوغلاس الإبتسامة ،

بينما ناقش لنكولن كان اعظم من خلال المقارنة ومن خلال تقديم الأمثلة.

كان دوغلاس متكبرا مغرورا ،

إلا أن لنكولن كان متواضعا سموحا .

فكر دوغلاس من خلال ومضات سريعة، لكن عمليات التفكير.

لدى لنكولن كانت ابطا بكثير. تحدث دوغلاس بسرعة واندفاع الزوبعة،

إلا أن لنكولن كان اهدأ واعمق واكثر تلقائية.

أن كلا الرجلين ، رغم إختلافهما ، كانا خطيبين قديرين لان لديهما الشجاعة والقدرة على أن يكونا أنفسهما . ولو حاول أحدهما تقليد الآخر لفشل فشلا ذريعا . لكن كلا منهما ، من خلال إستخدام مواهبه الذاتية جعل من نفسه فريدا وقويا . إلا أن لنكولن كان اهدأ و أعمق وأكثر تلقائية.

هذا اتجاه سهل منحه . ولكن هل من السهل إتباعه ؟ كلا ، بالتأكيد . ومثلما قال المارشال فوش عن فن القتال :

" انه سهل في المبدأ ، لكنه للأسف معقد في التنفيذ" .

أن ذلك يحتاج إلى التدريب ليأتي الخطاب طبيعياً أمام الجمهور . الممثلون يعرفون ذلك . عندما كنت صبيا صغيراً تبلغ من العمر أربع سنوات ، ربما كنت تستطيع إذا ما حاولت ، أن تعتلي خشبة المسرح وتتكلم بشكل طبيعي أمام الجمهور . الممثلون يعرفون ذلك . عندما كنت

صبيا صغيراً تبلغ من العمر أربع سنوات ، ربما كنت تستطيع (إذا ما حاولت)، أن تعتلي خشبة المسرح سنوات ، ربما كنت تستطيع إذا ما حاولت ، أن تعتلي خشبة المسرح وتتكلم بشكل طبيعي أمام جمهور . لكن حين تبلغ الرابعة والعشرين أو الرابعة والأربعين ، ما الذي يحدث إذا ما اعتليت خشبة المسرح وبدأت في الكلام ؟ هل ستستعيد طبيعتك اللاواعية التي كنت تمتلكها في سن الرابعة ؟ ربما تفعل ذلك ، لكن هناك إمكانية بان تتصلب و تتكلف وتصبح آلياً ، وتنسحب داخل صدفتك كالسلحفاة.

إن مشكلة تعليم أو تدريب الناس على الإلقاء ليست من المميزات الصعبة الإضافية ، بل إنها مسألة إزالة العوائق وتحريرهم وإستدراجهم للتحدث بشكل طبيعي مثلما يفعلون إذا ما صارعهم أحد.

أوقفت الخطباء مئات المرات في منتصف خطابهم ، ورجوتهم أن يتكلموا كبشر .

ومئات الليالي عدت إلى المنزل وقد أصبت بإرهاق ذهني وعصبي من جراء محاولتي توجيه وإجبار الناس على التحدث بشكل طبيعي .

صدقني ، أن الأمر ليس سهلاً كما يبدو لك. والطريقة الوحيدة لاكتساب هذه الطبيعة هي التدريب ، وفيما أنت تتدرب ، إذا وجدت نفسك تتحدث بأسلوب متكلف ، توقف وقل بحدّة لنفسك :

(ما الأمر ؟ انتبه ! كن إنسانيا" . ثم اختر واحدا من المشاهدين ، أحد الجالسين في الخلف) ، وتحدث إليه. انسى وجود سائر الموجودين . تحدث إليه . تخيل انه سألك سؤالا وأنت تجيب . إذا وقف أو تحدث إليك ، فعليك أن تجيبه ، ستجعلك هذه العملية تتكلم بأسلوب أكثر محادثة وطبيعية

ومباشرة . لذلك ، تخيل أنك هذا الذي يتحدث. يمكنك الذهاب الى ابعد من ذلك ، لتسأل أسئلة وتجيب عليها . فمثلا ، في منتصف خطابك ، تستطيع أن تقول :

" تتساءل عن البرهان الذي لدي عن هذا التأكيد ؟ لدي دليل قاطع إليك به ....

" بعد ذلك إبدأ بالإجابة عن هذا السؤال الخيالي . يمكن القيام بهذا الشيء بشكل طبيعي جدا . فهو يقطع الرتابة من الإلقاء ، ويجعله أكثر مباشرة ومرحاً.

أن الإخلاص والحماس والصدق يساعدك ايضا . فعندما يكون الإنسان تحت تأثير مشاعره ن تبرز ذاته الحقيقة ، وتزال من أمامها العقبات . إذ أن حرارة عواطفه تحرق كل الحواجز. فيتصرف تلقائيا ويتحدث بتلقائية. فيكون طبيعيا.

وهكذا ، في النهاية ، يرجع موضوع الإلقاء إلى الشيء الذي شددنا عليه في البداية : ضع قلبك في خطابك.

ملاحظات هامة

سنناقش هنا بعض مظاهر الخطب الطبيعية لكي نجعلها أكثر وضوحاً . لقد ترددت في القيام بذلك ، لان من المؤكد أن يقول أحد :

" فهمت يمكنني أن أدفع نفسي للقيام بتلك الأشياء فاصبح على أتم ما يرام" . كلا ، لن تكون كذلك . إدفع نفسك للقيام بها ، فتصبح متخشبا وآلياً "

لقد أستخدمت معظم هذه المبادئ بالأمس خلال محادثتك ، إستخدمها

من دون جهد عقلي مثلما التهمت عشاءك ليلة البارحة . فتلك هي الطريقة لإستخدامها . وهي الطريقة الوحيدة . وهي ستأتي ، فيما يخص فن الخطابة ، ومثلما قلنا سابقا ، من خلال التدريب.

أولا : شدد على الكلمات المهمة ،

إخفض الكلمات غير المهمة

خلال المحادثة ، نشدد على جزء من الكلمة ، ونذكر بسرعة الأجزاء الأخرى ، مثلما تمر سيارة الأجرة أمام مجموعة من المتشردين . ونفعل كذلك في الجملة . نشدد على الكلمات المهمة. وهذه ليست عملية غريبة أو غير إعتيادية . تستطيع أن تسمع ذلك يقال أمامك طيلة الوقت وأنت نفسك فعلت مئة مرة أو ربما الف مرة ، نهار أمس . وستفعله مئة مرة غدا ، من دون شك .

ثانيا : غير طبقات صوتك

تتدفق طبقات صوتنا ، خلال المحادثة ، نحو الأعلى والأسفل وبالعكس . فلا تستقر بل تبقى متموجة كسطح البحر . لماذا ؟ لا أحد يعلم ذلك ، ولا أحد يهتم بذلك . لكن النتيجة تبعث على الإرتياح ، ذلك هو شأن الطبيعة . فليس علينا الا أن نتعلم ذلك ! بل جاء إلينا حين كنا أطفالا من دون أن نبحث عنه أو نعيه . لكن دعنا نقف ونواجه الناس ، فهناك مجال لان تصدر اصواتنا جافة مملّة ورتيبة كصحراء " نيفادا " القلوية .

عندما تجد نفسك تتحدث بطبقة رتيبة – عادة تكون مرتفعة – توقف قليلا وقل في نفسك : " أنا أتكلم كالهندي الأحمق . كن إنسانا ، كن طبيعيا " .

هل يساعدك هذا النوع من تعليم ذاتك ؟ ربما قليلا . إن التوقف ذاته سيساعدك . وعليك أن تحقق خلاصك بالتدريب.

يمكنك أن تؤلف أية جملة أو كلمة تختارها ، قف كشجرة الغار الخضراء في الردهة الأمامية ، وتكلم فجأة بطبقة صوتية منخفضة أو مرتفعة . لقد فعل ذلك كل خطيب مشهور .

ثالثا : غير معدل سرعة صوتك

عندما يتكلم الطفل الصغير ، أو عندما نتحدث خلال محادثة عادية، نغير عادة معدل سرعة كلامنا . إن ذلك يبعث على السرور ، وهو طبيعي ويحدث من دون وعي ، وهو في الحقيقة من افضل الوسائل لإيضاح الفكرة .

يخبرنا والتر .ب. ستيفنز في كتابه " تقارير لنكولن " الصادر عن جمعية " ميسوري " التأريخية ، إن هذه كانت أفضل الوسائل بالنسبة للنكولن من اجل إيصال فكرته:

" كان يقول عدة كلمات بسرعة عظيمة ، وعندما يصل إلى الكلمة أو الجملة التي يرغب في التشديد عليها ، يرفع صوته ببطء . ثم يندفع إلى آخر جملته كالبرق .... فكان يكرس وقتاً لكلمة او لكلمتين يرغب في التأكيد عليهما، أكثر ما يكرسه لستة كلمات تكون اقل أهمية منها".

رابعا : توقف قبل وبعد الأفكار المهمة

غالبا ما كان لنكولن يتوقف أثناء خطابه. فعندما يمر بفكرة عظيمة يرغب في ترسيخها بأذهان مستمعيه ، ينحني إلى الأمام ويحدّق بعيونهم مباشرة للحظة من دون أن يقول شيئا . هذا الصمت المفاجئ له نتيجة الضجة

مثلاً ، عندما كانت نقاشاته المشهورة مع دوغلاس تشرف على الإتهاء ، وعندما تشير الدلائل إلى هزيمته ، ينتابه الأسى ، والحزن الإعتيادي القديم يعود إليه في بعض الأوقات ، فتأتي كلماته مصبوغة بالرقة. ففي نهاية خطبه ، يتوقف فجأة ويقف صامتاً للحظة، ثم ينظر إلى الوجوه التي نصفها عدائي ونصفها حميم ، بعينيه القلقتين العميقتين اللتين كانتا تبدوان مليئتين بالدموع التي لم تنهمر . ثم يفرد ذراعيه وكأنهما متعبتين من جراء قتال مميت ، ويقول بنبرته الغريبة : " أيها الأصدقاء ، هناك فرق بسيط بين انتخابي وانتخاب القاضي دوغلاس إلى مجلس الشيوخ الأميركي . لكن المسألة العظيمة التي قدمناها لكم اليوم هي بعيدة جدا عن المصالح الشخصية أو المصير السياسي لأي رجل . ويا " أصدقائي" ، (هنا يتوقف ثانية) فيصغي الجمهور إلى كل كلمة يقولها، " هذه المسألة ستعيش وتتنفس و تحترق عندما يصمت في القبر لسان القاضي دوغلاس ولساني الضعيف المتلعثم " ." هذه الكلمات البسيطة " ، تقول احدى مذكراته ، " ولامست كل قلب في الصميم ".

كان لنكولن يتوقف بعد كل جملة يريد توكيدها . فكان يضيف إلى قوتها من خلال الصمت ، بينما يغوص المعنى ويؤدي رسالته .

ودائما ما كان السير أوليفر لودج يتوقف في خطابه قبل وبعد كل فكرة مهمة ، يتوقف ثلاث أو أربع مرات في الجملة الواحدة ، لكنه كان يفعل ذلك بشكل طبيعي . ومن دون تكلف.

قال كيبلينغ : " من خلال صمتك تتكلم " . فالصمت ليس ذهبيا اكثر

مما يستخدم عندما تتكلم . وهو أداة قوية ومهمة لا ينبغي إغفالها ، ومع ذلك فهي مهملة دائما من قبل الخطيب المبتدئ.

الفصل السابع

المنبر: حضور وشخصية

أجرت مؤسسة كارينجي للتكنولوجيا مرة، تجارب ذكاء على مئة من رجال الاعمال البارزين. وكانت التجارب مماثلة لتلك التي أستخدمت في الجيش خلال الحرب، وقد أدت النتائج إلى إعلان المؤسسة أن الشخصية تساهم في نجاح العمل اكثر مما يساهم الذكاء الخارق.

أن هذا رأي مهم جداً: مهم جداً لرجال الأعمال المثقفين والأخصائيين والخطباء.

فالشخصية -باستثناء التحضير- هي ربما العامل الأكثر أهمية في الخطاب. وقد قال البرت هابرد:

" أن ما يفوز في الخطاب الجيد هو الأسلوب، وليست الكلمات". وبالأحرى، إنه الأسلوب بالإضافة إلى الأفكار. لكن الشخصية هي شئ غامض معقد، تتحدى التحليل كشذى الزهور وهي مجموعة ميزات الانسان: الجسدية والروحية والفكرية، ورغباته وميوله ومزاجه وتجربته وتدريبه. وكل حياته. وهي معقدة كنظرية النسبية عند أينشتاين، ومن الصعب فهمها.

تتحدد الشخصية بالوراثة والبيئة، ومن الصعب جدا تغييرها. ومع ذلك، نستطيع، من خلال التفكير، أن نقويها إلى حد ما ونجعلها أكثر صلابة واكثر جاذبية. وفي أي حال، يمكننا أن نسعى لنحصل على أقصى ما نستطيعه من خلال هذا الشيء الغريب الذي منحته لنا الطبيعة. فالموضوع

في غاية الأهمية بالنسبة لكل واحد منا. وإمكانيات التطوير، رقم أنها محدودة، ما تزال عظيمة كفاية لتسمح بالنقاش والتدقيق.

إذا كنت ترغب في الإفادة القصوى من شخصيتك، إذهب مرتاحا لمقابلة جمهورك. فالخطيب المتعب ليس جذاباً. لا تقترف الخطأ الشائع بترك التحضير والتخطيط لاخر دقيقة، وبعد ذلك العمل بسرعة جنونية، محاولا ان كان عليك إلقاء خطاب في إجتماع لجنة، تناول غداء خفيفا، اذا أمكنك ذلك ، وتناول المرطبات. أخلد للراحة، فهذا ما تحتاجه جسديا وذهنيا وعصبيا.

أعتادت جيرالدين فرار ان تصدم أصدقاءها الجدد بإلقاء تحية المساء والنوم باكرا"، تاركة إياهم يتحدثون الى زوجها في بقية الأمسية. إذ كانت تعرف متطلبات فنها.

وقالت مدام نورديكا كونها المغنية الاولى في الاوبرا يعني التخلي عن كل ما يحبه الانسان: الشؤون الاجتماعية والأصدقاء والولائم الفخمة.

وقالت مدام ميلبا: "عندما أغنّي في المساء ، لا أتناول طعام الغداء، بل أتناول وجبة خفيفة جداً في الساعة الخامسة تتألف من سمك أو دجاج مع الخبز، وكوب الماء. ودائماً أجد نفسي جائعة جداً لدى تناول العشاء عندما أعود الى البيت بعد الاوبرا أو الحفل الموسيقي"

كم كانت ميلبا وبيتشر عاقلتين في تصرفهما. فانا لم أدرك ذلك إلاّ

عندما أصبحت خطيبا محترفاً، فحاولت ان ألقي خطاب يستغرق ساعتين كل مساء بعد ان استهلك وجبة دسمة. لقد علمتني التجربة ان ليس باستطاعتي الإستمتاع بلحم الغنم والعجل والبطاطا. لقد كان باديرويسكي

لا تفعل شيئا يستهلك طاقتك. لأن الحيوية والنشاط والحماس من بين أهم الميزات التي أسعى اليها لدى الخطباء ومعلمي فن الخطابة.

فالناس تتجمهر حول الخطيب المفعم بالطاقة، حول مولد الطاقة البشري، مثلما تتجمهر الاوزات حول حقل القمح الخريفي.

شاهدت ذلك مراراً يحدث للخطباء في هايدي بارك، بلندن. وهي بقعة قرب مدخل ماربك أرك، حيث يلتقي، بعد ظهر يوم الأحد، الى تحليل كاثوليكي عن عدم امكانية التخلي عن البابا، والى إشتراكي يشيد بنظرية كارل ماركس الإقتصادية، والى هندي يشرح لماذا يحق للمسلم ان يتزوج اكثر من امرأة إلخ...

يتجمع مئات حول خطيب ما، بينما جاره ليس حوله سوى مجموعة منهم. لماذا؟ هل الموضوع هو الذي يفرق بين مختلف الخطباء؟ كلا. ففي معظم الاحيان، نجد أن السبب يكمن في الخطيب نفسه: فهو أكثر تحمساً وأكثر إثارة للحماس.

يتحدث بحيوية نشاط، وشفافية وحيوية وإلفة، مما يجذب الاهتمام.

ما هو تاثير الملابس على الخطيب والمستمع؟

أرسل سؤال الى مجموعة كبرى من الناس من قبل عالم نفسي ورئيس جامعة، يتساءل عن التاثير الذي تتركه الملابس في انفسهم. فأجمع كل الافراد أنهم عندما يكونون بمظهر لائق وأنيق ، يشعرون بتأثير ذلك. ومن الصعب شرح ذلك الشعور، لانه غير محدد، رغم كونه حقيقيا. فقد منحهم الثقة بالنفس ورفع من تقديرهم الذاتي هذا هو تاثير الملابس على من يرتديها.

ما هو تاثيرها على المستمع؟ لاحظت مراراً أن الخطيب إذا كان رجلا ذا سروال فضفاض ومعطف تعوزه الإناقة وحذاء مهترئ، وتظهر في جيبه أقلام الحبر والرصاص ويمسك بيده غليونا وعلبة تبغ تملأ جيب معطفه، أو إذا كانت إمراة دميمة، تمسك بحقيبة منتفخة وملابسها الداخلية ظاهرة للعيان، لاحظت ان الجمهور يكن إحتراما ضئيلاً لذا الإنسان مثلما يفعل الخطيب او الخطيبة لمظهره. أليس من المحتمل الافتراض أن الذهن متأرجح كالشعر المشعث والحذاء المتسخ والحقيبة المنتفخة؟

عندما وصل الجنرال لي الى ساحة أبوماتوكس لتسليم جيشه، كان يرتدي ملابس فاخرة أنيقة ويتدلى من جانبه سيف ضخم ثمين. الا أن غرانت لم يكن يرتدي معطفا ولا يحمل سيفا، بل كان يرتدي قميصا وسروالا عاديا. فكتب في مذكراته يقول:

"لا بد انني كنت معاكساً تماما، أمام رجل انيق في تلك المناسبة التاريخية جعلني أندم اكثر مما ندمت على أي شي في حياته.

إن لدى دائرة الزراعة في واشنطن مئات من قفران النحل موزعة في

مزارع التجارب. وقد ركز على كل قفير زجاج مكبر، بالاضافة الى تزويده بالضوء الكهربائي، حيث يتمكن المرء من أن يراقب النحل عن كثب في اية لحظة. والخطيب يشبه ذلك القفير: فهو تحت زجاج مكبر، والاضواء مسلطة عليه. وكل خطأ يبدو في مظهره الخارجي يبرز بوضوح مثلما تبرز قمة بايك من السهول.

ما هو دور الابتسامة المشرقة ؟

أكتب منذ عدة سنوات، قصة حياة مصرفي من نيويورك لمجلة "أميركان". فسألت أحد أصدقائه أن يشرح سبب نجاحه فقال لي أن السبب الرئيس يعود الى ابتسامة الرجل الساحرة. في بادئ الامر، يبدو ذلك مغالي به، لكنني أظن أن الأمر صحيح للغاية. ربما يكون لدى مئات الرجال تجارب وقدرة مالية افضل بكثير مما لديه، لكنه يمتلك موجودات اضافية لم يمتلكوها. كان يمتلك الشخصية. فهي تكسب الثقة في الحال، وتضمن حسن نية المرء بسرعة. جميعنا نود أن نرى مثل هذا الرجل ناجحاً، ويسرنا أيضاً أن نمنحه تقديرنا.

تقول حكمة صينية. " من لا يستطيع الإبتسام يجب ان لا يفتح متجرا". اليست الابتسامة المرحبة أمام الناس مثلما هي وراء الالة الحاسبة في المتجر؟

افكر الان بطالب معين كان يحضر برنامج فن الخطابة الذي تم تدريسه في غرفة بروكلين للتجارة. كان دائما ياتي أمام الناس وهو يشع بجو يعبر عن محبته لكونه هناك وانه يحب العمل الذي أمامه.

كان دائما يبتسم ويتصرف وكانه سعيد لرؤيتنا، وفي الحال ، يشعر المستمعون بحرارة نحوه فيرحبون به.

لكنني رأيت خطباء يتقدمون باسلوب بارد متكلف وكان عليهم القيام بمهمة مزعجة، فيحمدون الله لدى إنتهائهم. ونحن أيضاً نشعر بمثل ذلك. إن هذه الأساليب تنقل العدوى.

يقول البروفيسور أوفر ستريت في كتابه " التاثير بالسلوك الانساني"، " الشبيه يولد الشبيه".

فاذا وجهنا إنتباهنا للناس، يحتمل ان يهتم الناس بنا. وذا تجهمنا، فانهم سيتجهمون داخليا او ظاهريا نحونا.

واذا كنا جبناء مرتكبين، فانهم بدورهم سيفقدون الثقة بنا. وإذا كنا صفقاء متبجحين، فانهم سيتفاعلون لحماية ذاتهم. وحتى قبل الشروع بالكلام، غالباً ما يتم إستحساننا او إستهجاننا. لذلك ، هناك أكثر من سبب يدفعنا للتاكد من إن أسلوبنا يستدعي الإستجابة الدافئة.

اجمع جمهورك

بما أنني أستاذ في فن الخطابة، تحدثت دائما إلى جمهور صغير منتشر في قاعة ضخمة بعد الظهر، وإلى حشد كبير متجمع في القاعة ذاتها ليلاً. وقد ضحك الحشد المسائي من صميم القلب للأشياء التي جلبت الإبتسامة فقط الى وجوه الناس بعد الظهر. كما صفق الحشد المسائي بسخاء في الأماكن ذاتها التي كان جمهور فترة بعد الظهر يتجمع فيها من دون أي إنفعال. لماذا؟

هناك سبب واحد، ان النساء والأطفال الذين يأتون في فترة بعد الظهر لا يمكن ان يتوقع منهم ان يكونوا متحمسين كجمهور الفترة المسائية . لكن ذلك ليس سوى تفسيرا جزئيا.

شئ يقضي على الحماس كالفراغات الواسعة والكراسي الفارغة بين المستمعين.

قال هنري وارد بيتشر: " غالبا ما يقول الناس: ألا تعتقد ان التحدث الى جمهور كبير يولد إيحاء أكثر من التحدث الى جمهور صغير ؟. أقول : كلا، يمكنني التحدث الى إثني عشر شخصا بإسلوب جيد مثلما أستطيع التحدث الى ألف، شرط أن يكون الإثني عشر متجمعين حولي وبجانب بعضهم البعض ليلامس أحدهم الآخر. لكن حتى وجود ألف شخص تفصل بين كل إثنين منهم اربعة أقدام من الفراغ، فان ذلك يشبه الغرفة الفارغة .... إجمع جمهورك، فتستطيع إثارته بنصف الجهد".

ان الإنسان وسط جمهور ضخم يفقد فرديته. حيث يصبح فرداً من الجمهور، ويحرك بسهولة اكثر مما يكون فرداً واحداً. وسيضحك ويصفق للأشياء التي تكاد لا تثيره حين يكون بين مجموعة صغيرة تستمع إليك.

من السهل إستدراج الناس للعمل كفريق اكثر من العمل كأفراد. مثلاً، ان الرجال الذين يذهبون الى المعركة يرغبون في القيام بأخطر الأشياء واكثرها تهوراً في العالم – وهم يريدون الاجتماع معا. فخلال الحرب العالمية الأخيرة، اشتهر الجنود الالمان بالذهاب الى المعركة، في بعض الأحيان، وأيديهم متشابكة.

الجماهير ! الجماهير! انها ظاهرة غريبة. إن جميع الحركات الإصلاحية تتحقق بالمساعدة الفعلية من الجماهير.

إذا كنا سنتحدث إلى مجموعة صغيرة، يجب أن نختار غرفة صغيرة.

وذا كان المستمعون متفرقون، أطلب منهم التجمع في المقاعد الأمامية قربك. اصّر على ذلك قبل أن تبدأ الكلام.

لا تقف أمام المنبر الا عندما يكون الجمهور ضخما، وهناك سبب يدعوك لذلك. إبق في مستوى مواز لهم. قف بالقرب منهم. حطم كل الرسميات، وأقم روابط حميمة، وأجعل خطابك كالحديث.

إبق الجو منعشا. ففي عملية الخطابة، من المعروف إنّ الاوكسجين هو لهم مثل الحنجرة والقصبة الهوائية والرئتين. وكل فصاحة شيشرون والجمال الإنثوي في قاعة روكيتيس الموسيقية، قلما تستطيع ان تبقي الجمهور يقظا في غرفة مسممة بالجو الخانق. لذلك بما انني واحد من الخطباء، قبل أن أبدأ أطلب من الجمهور أن ينهض ويرتاح مدة دقيقتين، بينما أترك النوافذ مفتوحة.

طاف المايجور جايمس ب. بوند، طيلة أربعة عشر سنة، في الولايات المتحدة وكندا، عندما كان مديرا لهنري وارد بيتشر، واعظ بروكلين. وقبل أن يتجمع الجمهور، كان بوند يزور القاعة أو الكنيسة او المسرح حيث سيبدو بيتشر، ليفحص الضوء والمقاعد والحرارة والتهوية. كان بوند قائدا عسكرياً متقدما في السن وحيث انه يمارس سلطته، فاذا كان المكان دافئاً جداً، أو الجو خانقاً، ولم يستطع أن يفتح النوافذ، يحدق فيها ويسحق الزجاج. لقد كان يؤمن مع سبرجون إن " أفضل شئ للواعظ بعد نعمة الله، هو الاوكسجين"

دع الضوء يغمر وجهك

إملأ الغرفة بالأنوار واقرأ مقالات دايفيد بيلاسكو حول الانتاج المسرحي، لتكتشف إن الخطيب العادي ليست لديه أدنى فكرة عن الأهمية البالغة للإضاءة المناسبة.

دع الضوء يغمر وجهك. فالناس يريدون رؤيتك. لأن التغييرات التي تطرأ على تعابيرك هي جزء ، وجزء حقيقي من عملية التعبير عن الذات. وهي تعني في بعض الأحيان أكثر مما تعنيه كلماتك. إذا وقفت تحت الضوء مباشرة، ربما يكسو الظل وجهك ، وإذا وقفت أمام الضوء مباشرة، من المؤكد أن لا يبدو واضحاً. أليس من الحكمة إذن أن تختار قبل أن تنهض للخطاب، البقعة التي تمنحك افضل إنارة؟

لا تختبئ وراء الطاولة . يريد الناس أن ينظروا إلى الرجل بكامله حتى إنهم ينحنون إلى جانب المرات ليتمكنوا من رؤيته.

من المؤكد أن شخصا حسن النية سيقدم لك طاولة مع إبريق ماء وكوب. لكن إذا جف حلقك، فان القليل من الملح أو نكهة الليمون سيثير لعابك افضل مما تفعله شلالات نياغارا. أنت لست بحاجة إلى الماء ولا إلى الإبريق. كما لا تريد المعوقات غير المفيدة التي تملأ المنصة.

أن غرف العرض لدى مختلف صانعي السيارات في برودواي هي جميلة، مرتبة، تسر النظر. ومكاتب باريس لمصانع العطور والمجوهرات مجهزة بشكل فني رائع. لماذا؟

هذا هو العمل الجيد المنظم. والإنسان يكن المزيد من الاحترام والثقة والتقدير للأشياء الأنيقة كهذه.

لكن ما الذي يوجد دائما خلفه ؟

خرائط واشارات وجداول وربما الكثير من الكراسي المغبرة المتراكمة فوق بعضها البعض. وما هي النتيجة؟

جو مربك رخيص وقذر. لذلك تخلص من جميع الأشياء.

قال هنري وارد بيتشر: " أهم شئ في فن الخطابة هو الإنسان"

لذلك، ليقف الخطيب مثل قمم جانغفرو الثلجية التي تناطح سماء سويسرا الزرقاء.

لا ضيوف في المنبر

كنت مرة في لندن عندما كان سفير كندا يخطب. بعد قليل ، دخل الحاجب مزوداً بعمود طويل، وبدأ بتهوية الغرفة متنقلا من نافذة الى أخرى. ما الذي حدث؟

تجاهل معظم الناس الحاضرين الخطيب فترة وجيزة وحدقوا في الحاجب وكأنه يقوم بأعجوبة.

لا يستطيع الجمهور أن يقاوم - أو أنه لن يقاوم - إغراء التطلّع إلى الأشياء المتحركة. فإذا تذكر الخطيب هذه الحقيقة، يمكنه توفير بعض المتاعب والإزعاج الذي ليس هو بحاجة اليه.

أولا، يستطيع الابتعاد عن تضييع وقته سدى، وعن العبث بملابسه

والقيام بحركات عصبية تحط من قدره.

أذكر مرة حين رأيت مستمعاً من نيويورك يحدق بيدي خطيب مشهور مدة نصف ساعة حين كان يخطب ويعبث بغطاء المنبر في الوقت ذاته.

ثانيا، يجب أن يتدبر الخطيب أمر جلوس الجمهور، إذا أمكنه ذلك لكي لا يجذب إنتباههم دخول الأشخاص المتأخرين.

ثالثـا، يجب ألا يلتقي الضـيـوف على المنبـر. فـمنذ سنوات قليلة، ألقى ريموند روبنز سلسلة من الخطب في بروكلين. ومن بين المدعـوين دعــيت للجلوس مـعـه في المنبـر. تملصت من ذلك الليلة الأولى كم من الضـيـوف تململوا ووضعوا ساقاً على ساق، ثم قاموا بعكس ذلك. وفي كل مرة، كان أحدهم يتحرك، ينقل الجمهور نظهرهم عن الخطيب ليتطلع إلى الضيوف. لفت إنتباه السيد روبنز إلى ذلك في اليوم التالي، وخلال السهرات المتبقية، شغل المنير بمفرده.

لم يسمح دايفيد بيلاسكو بإستخدام الزهور الحمراء على المسرح لأنها تجذب الكثير من الانتبـاه. فلماذا إذن يسـمح الخطيب لانسـان لا يـهدأ بالجلوس قبالة الجمهور عندما يخطب؟ يجب عليه ألا يفعل ذلك. وان كان حكيما ، لا يقدم على فعل ذلك أبداً.

أليس من الأفضل للخطيب الا يجلس قبالة الجمهور قبل أن يبدا خطابه؟ أليس من الأفضل له أن يصل بمظهر نشيط على أن يبدو مرهقاً؟

لكن إذا توجب علينا الجلوس ، لننتبـه إلى طريقـة جلوسنا. لقـد رأيت رجالا يبحثون عن كرسي بحركات تشبه حركات الثعلب الجائم بانتظار فريسته. وعندما يجدون الكرسي، يهبطون عليه مثلما يهبط كيس من الرمل.

أن الرجل الذي يعرف كيف يجلس، يغرق في الكرسي وهو يسيطر على جسده سيطرة تامة.

كن متزنا"

ذكرنا في صفحات قليلة سابقا انه لا يجب العبث بملابسك أو مجوهراتك لانها تلفت الإنتباه . وهناك سبب آخر أيضاً. فذلك يمنح إنطباعاً عن الضعف وقلة الثقة بالنفس. وكل دقيقة لا تضيف الى وجودك، تحط من قدرك. ليست هناك حركات حيادية. وهكذا، قف هادئاً ، وسيطر على نفسك جسدياً، فذلك يمنحك إنطباعاً عن السيطرة الذهنية والإتزان.

بعدما تنهض لمخاطبة جمهورك، لا تبدأ بعجلة. فهذه هي السمة المميزة للمبتدئ. تنشّق نفساً عميقا. تطلّع الى جمهورك للحظة، وإن كانت هناك ضجة، توقف قليلاً حتى تزول.

ابق صدرك عاليا. لكن لِمَ الإنتظار لفعل ذلك أمام الجمهور؟ لِمَ لا تفعل ذلك يوميا حتى تكون منفرداً بذاتك؟ عندئذ يمكنك أن تفعل ذلك تلقائياً أمام الناس.

وماذا يجب أن تفعل بيديك؟ لا تفكر بها. فذا انسدلتا بشكل طبيعي إلى جانبيك، يكون الأمر مثالياً. وإذا كانتا تبدوان كعنقود من الموز، لا تتخيل أبداً أن أحداً ينتبه لهما أو لديه ادنى إهتمام بهما. لأنهما ستبدوان أفضل وهما مسترخيتان إلى جانبيك، وسيجذبان أدنى إهتمام لهما. حتى أن المولع بالإنتقاد لن يتمكن من إنتقاد وضعك. هذا بالإضافة إلى انهما ستكونان متحررتين للقيام بحركات تلقائية عندما يستدعي الأمر ذلك.

لكن لنفترض انك عصبي للغاية، حتى انك تجد أن وضعهما وراء ظهرك

أو إدخالهما في جيبيك أو وضعهما على المنصة، يساعدك على التخلص من التوترات ماذا يجب أن تفعل؟ استخدم براعتك. لقد سمعت أن عدداً من خطباء هذا العصر المشهورين . يضعون أيديهم داخل جيوبهم أثناء إلقاء الخطاب ، وقد فعل ذلك برايان ، وتشونسي م. ديبيو وتيدي روزفلت. حتى أن ديزارائيلي المتانق والشديد الحساسية كان يخضع إلى هذا الإغراء. لكن السماء لم تهبط، وطبقا للتقارير المناخية، اذا ما أسعفتني ذاكرتي، أشرقت الشمس في الوقت المحدد من الصباح التالي. فإذا كان لدى الإنسان ما يستحق البوح به، ويبوح به بإخلاص وإيمان، لا يهم، بالتاكيد، ما الذي يفعله بيديه ورجليه. وإذا كان عقله مليئاً وقلبه مثاراً، لن تبرز هذه التفاصيل الثانوية كثيراً. فقبل اي شئ ، أن الشيء الأهم في إلقاء الخطاب هو الجانب النفسي فيه، وليس موضع اليدين والرجلين.

اساليب غريبة واهية تلقى بإسم الإيماء

وهذا يأتي بنا طبيعياً إلى مسالة الإيماء التي تستخدم بشكل خاطئ. أعطي أول درس لي في فن الخطابة رئيس جامعة في الغرب الأميركي الأوسط. كما اتذكر، يدور الدرس حول الإيماء ، ولم يكن بدون فائدة فحسب، بل كان أيضا مضللا ومؤذياً . تعلمت أن اترك ذراعيّ تنسدلان على جانبي. وكنت أمدّ ذراعي ضمن منحنى رشيق ثم أورجح معصمي بشكل كلاسيكي وافرد اصابعي تدريجياً. وبعدما تتم الحركة المنشطة والأنيقة، تعود الذراع للإسترخاء بجانب الساق. هذا الأداء جاف عديم الحيوية. لقد تعلمت أن لا اتصرف مثل اي أحد ولا أتّبع طريقة تفكير أحد.

ليست هناك اية محاولة تستطيع استدراجي الى وضع شخصيتي في حركاتي ، ولا اية محاولة تدفعني للقيام بإيماءات، ولا أي مسعى يدفع دم

الحياة في هذه العملية، ليجعلها طبيعية لا إرادية ومحتمة. وما من شئ يحثني على المضي في ذلك وعلى تحطيم صدفة تحفظاتي وتصرفاتي كانسان. ان الاداء كله هو آلي كالالة الكاتبة، لا يتمتع بالحياة كعش عصفور قديم.

يبدو من غير المعقول ان مثل هذه الايماءات السخيفة، يمكن أن تعلم في القرن العشرين. ومع ذلك،

ومنذ سنوات قليلة، نشر كتاب عن الإيماء – كتاب كامل يحاول ان يجعل من الانسان انسانا اليا ، فيخبره اية ايماءة يجب القيام بها عند قوله هذه الجملة، وأية إيماءة يقوم بها لدى قوله تلك. كما رأيت عشرين رجلاً يقفون معاً أمام الصف، يقرأون ويومئون طبقاً لهذا الكتاب، جميعهم يقومون بالحركات ذاتها وينطقون بالكلمات عينها، وجميعا بدوا سخفاء للغاية. إن ذلك زائف وآلي ومؤذ وقاتل للوقت – كما إنه أساء الى سمعة الكثير من الرجال.

تسعة من عشرة من هذا الحشو المكتوب عن الإيماءات هو إضاعة وأسوا من إضاعة ورقة بيضاء وحبر أسود. وكل حركة مأخوذة من كتاب من المحتمل جداً أن تبدو مثله. فالمكان الصحيح لتناولها منه هو نفسك وقلبك وذهنك وإهتمامك بالموضوع ، ومن رغبتك الذاتية في استمالة الآخرين لرؤية ما تراه. والإيماءات التي تستحق القيام بها هي تلك المولودة في لحظتها. إن أونصة من التلقائية توازي طنا من القواعد.

فالإيماء ليس شيئا يرتدى كبذلة العشاء. بل هو مجرد تعبير خارجي عن حالة داخلية كالقبلات والمغص والضحك ودوار البحر.

يجب أن تكون حركات الانسان، كفرشاة أسنانه، اشياء شخصية له. وبما أن الناس مختلفون، فان حركاتهم ستكون فردية إذا ما تصرفوا بشكل طبيعي. كما لايجب ان يتعلم شخصان الإيماء بنفس الطريقة. تخيل إن لنكولن ، ذو التفكير البطئ والمطول يقوم بحركات دوغلاس الذي يتكلم بسرعة وإندفاع. إن ذلك سيكون سخيفا.

وطبقا لمؤرخه وشريكه القانوني هرندونن لم يومئ لنكولن بيديه مثلما كان يومئ براسه. وكانت حركته هذه بارزة عندما يسعى الى تثبيت فكرته. وتاتي في بعض الأحيان سريعة وكانها تقذف بشرارات كهربائية الى مواد مشتعلة. لكنه لم يتكلف الحركات ليبدو مؤثرا... وكلما مضى في خطابه ، أزداد حرية وإندفاعاً، وأزدادت حركاته تلقائية حتى أنها كانت تبدو رشيقة. لقد كان يتمتع بطبيعة تامة وبشخصية فريدة تفرض إحترامه. كان يكره التانق المصطنع والمظاهر المتكلفة ... وكان هناك عالم من المعاني والتوكيد بإصبعه الدقيق الطويل، عندما يحشو الافكار في أذهان مستمعيه. وفي بعض الأوقات، ومن أجل التعبير عن الفرح والسرور ، كان يرفع كلتا يديه وكأنه يوّد احتضان الروح التي يعشقها . فاذا كانت عاطفته تتجه نحو شجب وانتقاد العبودية مثلا – ترتفع يداه وتتماسك قبضتيه تلوحان في الهواء، وبذلك يعبر عن عمق حبه وإيمانه. وتلك هي أكثر حركاته تاثيراً، كما إنها تشير الى عزمه الثابت لإلقاء موضوع كراهيته وتمريغه بالتراب.

تلك هي طريقة لنكولن . اما تيودور روزفلت فكان أكثر قوة وإندفاعاً ونشاطاً، تتدفق المشاعر من وجهه ، وتنكمش قبضته ويمتلئ جسمه كله بالتعبير. وغالباً ما كان غلادستون يضرب الطاولة أو راحة يده بقبضته اليمنى ويلقيها على المنصة بقوة خارقة . لكن هناك قوة أولى في افكار

ومعتقدات الخطيب ، وهذا ما يجعل حركته تلقائية . فالتلقائية والحياة هما الخير الاسمى في العمل .

لا يمكنني ان أعطيك أية قواعد للإيماء ، لان كل شئ يعتمد على مزاج الخطيب. وعلى تحضيره وحماسه وشخصيته وموضوعه، وعلى الجمهور والمناسبة.

الفصلُ الثامن

كيف تفتح الخطاب؟؟؟

ســألت مــرة الدكــتــور لين هارولد هاف، الرئيس الســابق لجــامــعــة نورثوسترن، عن أهم ما علمته تجربته كخطيب. وبعد أن فكر لحظة، أجاب:

((أن تفتتح بمقدمة مثيرة، وبشيء يأسر الانتباه في الحال)).

لقد كان يخطط مقدما" الكلمات الملائمة لكل من المقدمة والخاتمة. جون برايت فعل الشيء ذاته، وكذلك غلادستون وويستر ولنكولن. وعمليا"، كل خطيب يتمتع بالذكاء والتجربة يفعل ذلك.

لكن هل يقدم على ذلك الخطيب المبتدىء؟ نادرا". فالتخطيط يستلزم الوقت ويتطلب تفكيرا" وقوة إرادة. وعمل العقل هو عملية شاقة. وقد علق توماس أديسون هذه المقتطفات من كتابات سير جوشوا رينولدز، على جدران مختبره:

ليست هناك أية ذريعة يلجأ المرء إليها لتجنب عملية التفكير الحقيقية.

يؤمن المبتدىء عادة بوحي اللحظة وبالنتائج التي تصدر عنها، لذلك هاجم بالشرك والمقلاع الطرق التي بها سيمر.

وقال اللورد نورثكليف الذي كافح عندما كان عاملا" اسبوعيا" بسيطا" ليصبح مالك اغنى وأقوى صحيفة في المملكة البريطانية. إن هذه الكلمات التي اقتبسها من باسكال قد ساعدته جدا" في النجاح أكثر من أي شيء

قراه:

((أن تتنبأ هو أن تسود)).

وهذا أيضاً شعار ممتاز ينبغي أن تحتفظ به على مكتبك عندما تخطط خطابك. تنبأ كيف ستبدأ عندما يكون ذهنك نشيطاً يستوعب كل كلمة تنطق بها. تنبأ الانطباع الذي ستخلفه في النهاية – عندما لا يلي شيء آخر يطمسه.

منذ أيام أرسطو، قسمت الكتب الخطاب إلى ثلاثة أقسام: المقدمة، الجسم، والخاتمة. وبعده أصبحت المقدمة متمهلة كالعربة التي يجرها حصان واحد. وكان الخطيب راوية أخبار ومسلياً، لكن الأشياء تغيرت جذرياً، قد سرّعت الاختراعات الحياة في المئة سنة الأخيرة أكثر بسرعة مذهلة. لذا على الخطيب أن يسير بسرعة الزمن النافذ الصبر. وإذا أردت أن تستخدم مقدمة، صدقني، يجب أن تكون قصيرة كلائحة الإعلان. لأن ذلك يتطابق مع مزاج المستمع الحديث الذي لسان حاله يقول:

((هل لديك ما تقوله؟ حسناً، لنستمع إليك بسرعة. لا تتأنق في الخطاب ! أعطنا الحقائق بسرعة وأجلس)).

عندما خاطب وودرو ويلسون الكونغرس حول مسالة آنية كمسألة حرب الغواصات، ذكر الموضوع وركز إهتمام الجمهور حول الموضوع من خلال بضعة كلمات لا تتعدى الخمسة والعشرين: ((إنبثق وضع في علاقات البلد الخارجية التي من واجبي إعلامكم بها بصراحة ....)).

وعندما خاطب تشارلز شواب جمعية ((بنسلفانيا)) في نيويورك ولج إلى الموضوع من خلال جملته التالية:

((في أذهان المواطنين الأمريكين اليوم يوجد سؤال : ماذا يعني وجود هبوط في الأسعار وفي الأعمال، وماذا بشأن المستقبل؟ أنا شخصيا" متفائل...)).

ولكن هل يحقق ذلك الخطباء غير المجربين بسرعة ونجاح من خلال المقدمة؟ إن معظم الخطباء غير المدربين سيبدأون بإحدى الطريقتين التاليتين وكلتاهما سيئتان. دعنا نتحدث عنهما.

إحذر الإفتتاح بما يدعى قصة مرحة

غالبا" ما يشعر المبتدئ، لسبب مؤسف، أن عليه أن يكون مضحكا". وربما يكون متزنا" وصارما" كالموسوعة، تعوزه لمسة الخفة. مع ذلك، ولحظة وقوفه للكلام، يتخيل أنه يشعر، أو أنه يجب أن يشعر، بروح مارك توين تتصاعد بداخله. لذلك يميل إلى المباشرة بقصة مرحة. فما الذي يحدث؟ هناك فرصة في أن يأتي سرده بأسلوبه ثقيلا" كالقاموس أو كما في لغة هاملت الخالدة: ((مملا" وتافها")).

إن جمهور المستمعين الذي من المفترض أن يثور في وجهه، يستمع إليه من باب اللياقة، باذلا" الجهد لإصطناع بضعة ضحكات، بينما يرثي في أعماقه لفشل هذا الخطيب المتظاهر بالمرح !

وهو نفسه لا يشعر بالارتياح. الا تشاهد مثل هذا الإخفاق التام من وقت لآخر؟.

في مجال صناعة الخطاب، ما هو أكثر صعوبة وأكثر ندرة من القدرة على جعل المشاهد يضحك؟ إن المرح هو مسألة شائكة؛ وهو أيضا" مسألة فردية شخصية.

تذكر أنه من النادر أن تكون القصة مضحكة بحد ذاتها. لأن الطريقة التي تسرد بها هي التي تجعلها ناجحة. إن ٩٩ رجلا" من أصل مئة يفشلون للأسف عندما يسردون قصصا" مشابهة لتلك التي جعلت مارك توين شهيرا".

إقرأ القصص التي كررها لنكولن في فنادق القطاع القضائي الثامن في إيللينوا، وهي قصص دفعت الرجال مسافة أميال للاستماع إليها، وجعلتهم يسهرون الليل كله للإستماع إليها. كما انها قصص، طبقا" لشاهد عيان، سببت وقوع بعض المواطنين عن كراسيهم. إقرأ هذه القصص بصوت مرتفع لعائلتك، ولاحظ إذا إستطعت أن ترسم إبتسامة على وجوههم. هنا قصة أعتاد لنكولن أن يسردها بنجاح باهر. لم لا تحاول أن تسردها؟ لكن على إنفراد، من فضلك وليس أمام الجمهور. ((كان مسافر متأخر يحاول أن يصل إلى منزله عبر طرقات براري إيللينوا الموحلة، عندما واجهته العاصفة. كان الظلام دامسا" كالحبر الأسود، فإنهمر المطر عليه وكأنّ سدا" من السماء قد أنفجر، زمجر الرعد عبرت الغيوم الغاضبة كإنفجار الديناميت. وأضاء البرق الأشجار المتساقطة على الأرض. كاد زئير الرعد يؤدي بسمعه. وأخيرا"، صدرت ضجة عظيمة رمته أرضا"، راكعا" على ركبتيه. لم يكن يصلي عادة، لكنه همس: ((يا الله، إن كان الأمر متساويا" بالنسبة إليك، فأمنحنا، من فضلك، المزيد من الضوء وقليلا" من الضجة)).

ربما تكون واحدا" من أولئك الموهوبين المحظوظين الذين يمتلكون روح المرح. إن كان الأمر كذلك، نمّي هذه الروح بكل الوسائل. فتكون موضع ترحيب أينما خطبت. لكن إذا كانت موهبتك تقع في نواح أخرى، فمن

السخف، أن تحاول إرتداء قناع المرح.

أخبرني أدوني جايمس أنه لم يسرد قصة مضحكة في سبيل الدعابة فقط. بل لأن لها علاقة بالموضوع الذي هو في صدده. يجب أن تكون الدعابة مجرد طبقة كريما فوق الكعكة، والشوكولا بين طبقاته، وليس الكعكة ذاتها لقد أتخذ ستريكلاند غيليلان، أفضل الخطباء المرحين في الولايات المتحدة، لنفسه قاعدة وهي ألا يسرد أية قصة مضحكة خلال الدقائق الثلاثة الأولى من خطابه. فإن وجد هذا التدبير ملائما"، لم لا تفعل مثله؟

فهل يجب إذن أن تكون المقدمة ثقيلة ضخمة وفي غاية الرزانة؟

كلا، أبدا". سرِّب روح الدعابة، إذا إستطعت، باللجوء إلى بعض الأمثلة، وإلى شيء يلائم المناسبة أو ملاحظات خطيب آخر. لاحظ بعض التناقض، صفة بشكل مضخم. فهذا النوع من المرح ينجح بنسبة أربعين ضعفا" أكثر من النكات التافهة عن بات ومايك أو الحماة أو العنزة.

ربما أسهل طريقة لتوليد المرح هي في سرد نكتة عن نفسك. صف نفسك في وضع سخيف ومحرج. هذا هو أساس المرح. فالأسكيمو يضحكون حتى من فتى كسر ساقه. والصينيون يقهقهون لكلب ذكرت القصص، أنه سقط من الطابق الثاني قتيلا". نحن أكثرتعاطفا" من ذلك، لكن ألا نبتسم لفتى يلاحق قبعته، أو ينزلق بقشرة موز؟.

باستطاعة كل إنسان تقريبا" أن يضحك الجمهور بتجميع الأفكار أو الصفات المتناقضة، كعبارة ذكرها كاتب صحافي، يقول فيها انه ((يكره الأطفال والكروش والديمقراطيين)).

لاحظ كيف يثير رود يارد كيبلينغ الضحك بمهارة في إفتتاحية إحدى

خطبه السياسية في إنكلترا. وهو يسرد هنا، ولا يصنع، سوى بعض تجاربه ويشدد بمرح على تناقضاتها.

((أيتها السيدات أيها السادة: عندما كنت في الهند، أعتدت أن أضع تقريرا" جنائيا" للصحيفة التي أعمل فيها. كان العمل مثيرا" لأنه عرّفني بالمزورين والمهربين والقتلة والرياضيين المشاركين بهذا المجال. (عبارة مضحكة). في بعض الأحيان، وبعد أن أكتب تقريرا" عن محاكمتهم، كنت اذهب لزيارة أصدقائي في السجن أثناء قضائهم فترة العقوبة (عبارة مضحكة). اذكر رجلا" حكم عليه بالسجن مدى الحياة بسبب اقترافه جريمة قتل.

كان فتى ذكيا" يعرف كيف يتحدث بلباقة، وقد أخبرني ما دعاه قصة حياته. فقال: استمع إلي، عندما يعرّج الإنسان، فإن الشيء الواحد يؤدي إلى الآخر، حتى يجد نفسه في وضع يفرض عليه إقصاء إنسان آخر عن الطريق كي يتقوّم ثانية. حسنا"، عن ذلك يصف تماما" الوضع الحالي لمجلس الوزراء)). (عبارة مضحكة).

وتلك هي طريقة وليم هاورد تافت عندما تحدث بأسلوب مرح خلال الإفتتاح السنويٍ لمدراء شركة ((متروبولتيان)) للتأمين على الحياة. إن الجانب الجميل من خطابه يمكن في كونه مرحا" وومتدحا" الجمهور بسخاء في الوقت الذاته:

((حضر الرئيس، حضرات السادة:

كنت خارج منزلي القديم منذ حوالي تسعة أشهر عندما أستمعت إلى خطاب ما بعد العشاء يلقيه سيد يرتعش، قال إنه أستشار صديقا" له، لديه

تجربة واسعة في تأليف الخطاب المسائية، والذي نصحه بأن أفضل نوع من الجمهور الذي تخاطبه هو جمهور ما بعد العشاء، لأنه يكون ذكيا" مثقفا" ونصف متشدد. (ضحك وتصفيق). والآن، كل ما أستطيع قوله هو أن ذلك الجمهور هو من أفضل الجماهير التي رأيتها. وهناك شيء يعوض عن غياب هذا العنصر في العبارة المذكورة (تصفيق) ويجب أن افكر أنها روح شركة متروبولتيان للتأمين على الحياة)) (تصفيق أكثر).

لا تبدأ بالاعتذار

إن الخطأ الفاضح الثاني الذي يقترفه المبتديء في المقدمة هو: الإعتذار.

((أنا لست بخطيب...لست مهيأ للخطاب.... ليس لدي ما أقوله...)).

لا تفعل ذلك أبدا"! ((ليست هناك أية فائدة من الإستمرار)).

في أي حال، إذا لم تكن مهيأ لذلك، فإن بعضنا سيكتشف ذلك دون مساعدتك. وآخرون لن يفعلوا، فلم تلفت إنتباههم؟ لماذا تهين جمهورك بالإقتراح أنك لا تفكر بأنهم لا يستحقون أن تحضر من أجلهم، وأن أي شيء قديم يكفي لخدمتهم؟ كلا، نحن لا نريد الإستماع إلى أعذارك. نحن هناك لتخبرنا وتثيرنا وأن نثار، تذكر ذلك.

إن لحظة بروزك أمام الجمهور تستحوذ على إنتباهنا بشكل طبيعي ومحتم. فليس من الصعب أن تستحوذ عليه في اللحظات الخمس التالية لكن من الصعب أن تستحوذ عليه في الخمس دقائق التالية. فإن فقدته مرة فإن صعوبة استرجاعه ستتضاعف. فابدأ بشيء مثير منذ الجملة الأولى، وليس منذ الثانية أو الثالثة. بل الأولى!.

ربما تتساءل: ((وكيف ذلك))؟. إنه سؤال صعب، أعترف بذلك. وفي محاولة حصد المواد للنها، يجب أن نسير في دروب صعبة وشائكة، لأن الأمر يعتمد عليك وعلى جمهورك وموضوعك ومادتك، وعلى المناسبة، إلى ما غير ذلك. ولكن نأمل أن تعود المقترحات المجربة في نهاية هذا الفصل، بشيء مفيد وذا قيمة.

أثر الفضول

هنا إفتتاحية استخدمها السيد هويل هيلي في خطاب ألقاه في نادي ((بان)) الرياضي في فيلادلفيا. فهل تعجبك؟ وهل تستحوذ على إهتمامك في الحال؟

((منذ ٢٨ عاماً، وفي حوالي هذا الوقت من السنة، نشر في لندن مجلد صغير، أو قصة كانت خالدة. وقد دعاها الكثيرون أعظم كتاب صغير في العالم. وأول ما ظهر هذا الكتاب، كان الأصدقاء، حين يلتقون في الستراند أو البول مول، يسألون هذا السؤال: هل قرأته؟ وكان الجواب واحداً: أجل، بارك الله فيه، لقد قرأته.

بيعت الف نسخة منه يوم تم نشره وخلال ليلة بلغ الطلب عليه خمسين الف نسخة. ومنذ ذلك الحين تلا حقت الطبعات وترجم إلى كل لغة من لغات العالم.

وقد باع ج.ب مورفان منذ سنوات قليلة النسخة الأصلية بثمن باهظ وهو يتصدر الآن مع الكنوز القيمة الأخرى، معرض الفن العظيم بمدينة نيويورك.

ما هو إسم هذا الكتاب العالمي المشهور؟ إنه انشودة الميلاد للكاتب

تشارلز ديكنز)).

هل تعتبر هذا مقدمة ناجحة؟ وهل جذبت إنتباهك وأثارت إهتمامك بتطورها؟ لماذا؟ أليس أنها أثارت فضولك وتشويقك؟.

الفضول؟ ومن ليس عرضة له؟ لقد رأيت عصافير الغابة تحوم حولي وتراقبني من باب الفضول فقط. وأعرف صيادا" في جبال الألب العالية كان يغري الظباء وذلك بإلقاء غطاء السرير على جسده والزحف لإثارة فضولها. إن الكلاب لديها الفضول، وكذلك القطط وسائر انواع الحيوانات.

وهكذا، اثر فضول جمهورك منذ أول جملة، تحوز على إنتباهكم وإهتمامهم.

أعتاد الكاتب أن يستهل محاضرته عن مغامرات الكولونيل توماس لورانس في الجزيرة العربية على هذا النحو:

((يقول لويد جورج أنه يعتبر الكولونيل لورانس واحداً " من أبرز الشخصيات الرومنطيقية في العصور الحديثة)).

لهذه الافتتاحية ميزتان، في المقام الأول، إن المقتطفات المأخوذة من إنسان بارز لديها قيمة كبرى في جذب الاهتمام.

ثانيا"، إنها تثير الفضول:

((لماذا هو رومنطيقي؟)) هو السؤال الطبيعي، ((ولماذا هو بارز؟)). ((لم اسمع عنه سابقا"... فما الذي انجزه)) لقد بدأ لويل توماس محاضرته عن الكولونيل توماس لورانس بهذه العبارة:

((كنت أسير ذات يوم في الحي المسيحي بالقدس عندما ألتقيت برجل يرتدي الثياب الشرقية الفضفاضة؛ معلقاً بجانبه سيف ذهبي مقوس لا يحمله سوى المتحدرون من سلالة النبي محمد(ص). لكن هذا الرجل م يبدو عربياً " أبداً ". فعينيه زرقاوين، وعيون العرب هي دائماً سوداء أو بنية)).

إن هذا يثير فضولك، أليس كذلك؟ وتريد أن تسمع المزيد. من يكون هذا الرجل؟ لماذا يبدو كالعرب؟ ماذا يفعل؟ وما الذي أنجزه؟.

إن الطالب الذي يستّهل خطابه بهذا السؤال:

هل تعلم أن العبودية تسود في سبعة عشر بلداً من العالم اليوم؟.

لا يثير الفضول فحسب بل بالإضافة إلى ذلك يصدم المستمعين. ((العبودية؟ اليوم؟ سبعة عشر بلداً")) يبدو ذلك غير معقول ما هي تلك البلدان؟ وأين تقع؟ بإمكان المرء أن يثير الفضول إذا ما بدأ بالنتيجة، ومن ثم يشوق الناس لسماع السبب.

فمثلاً"، بدأ طالب بهذه العبارة المدهشة:

((نهض عضو في أحد مجالسنا التشريعية مؤخراً" في قاعة الاجتماعات واقترح إصدار قرار يمنع الشرغوف (فرخ الضفدعة) من أن يصبح ضفدعاً" على بعد ميلين من أية مدرسة)).

أنت تبسمت فهل يمزح الخطيب؟ كم هذا سخيف. وهل تم ذلك فعلاً"؟ ... نعم.

هنالك مقالة وردت في صحيفة ((ستردداي إيفنينغ بوست))، بعنوان ((مع العصابات))، وهي تبدأ: ((هل العصابات منظمة حقاً"؟ إنها عادة

كذلك، كيف؟...)).

تلاحظ أن كاتب هذه المقالة يعلن عن موضوعه من خلال عشر كلمات، ويخبرك شيئا" ما عنه، ويثير فضولك بالنسبة لكيفية تنظيم العصابات. إن هذا مستحسن جدا". وعلى كل إنسان يرغب في إلقاء خطاب، أن يدرس الوسائل التي يستخدمها الصحافيون للاستحواذ على اهتمام القراءً في الحال. إذ بإستطاعتك أن تتعلم منهم اكثر مما تتعلمه من خلال دراسة مجموعات من الخطب المطبوعة.

لم لا تبدأ بقصة؟

نحن نحب أن نستمع بشكل خاص إلى روايات يسردها الخطيب عن تجربته الخاصة. لقد ألقى راسل إ. كونويل محاضرته: (٠هكتارات من الألماس))، أكثر من ستة آلاف مرة، وتلقى الملايين من اجل ذلك. كيف يفتتح محاضرته الرائعة هذه؟.

((ذهبنا في سنة ١٨٧٠ إلى نهر التيغر إستعنا بدليل من بغداد ليطلعنا على برسيبوليس وبابل..)) وبعد ذلك يمضي بقصته. إن هذا النوع من الإفتتاحيات لا يفشل أبدا"، بل إنه يمضي قدما" ونحن نتابعه لأننا نريد أن نعرف ما الذي سيحدث.

ابدأ بتقديم مثل محدد

يصعب على المستمع العادي أن يتتبع العبارات المجردة طويلا". لكن من السهل عليه الاستماع إلى الأمثلة. لماذا إذن لا تبدأ بواحد منها؟ من الصعب أن تجعل الخطباء يفعلون ذلك. أدرك ذلك، لأنني مررت بتلك التجربة فهم يشعرون أن عليهم تقديم عدة عبارات عامة. ليس عليك فعل

ذلك أبدا". إفتتح بمثل، أثر الإهتمام؛ ثم تابع تقديم ملاحظاتك العامة.

إلجأ إلى الاستعراض

ربما أسهل طريقة في العالم لجذب الانتباه هي بالقيام بشيء يتطلع إليه الناس حتى أن المتوحشين والأغبياء والأطفال في مهودهم والقردة والكلاب في الشارع سيتنبهون لهذا النوع من الإثارة. ويمكن إستخدام ذلك بفعالية مع اكثر الجماهير إتزانا".

مثال على ذلك، إفتتح السيد س. س. ايليس من فيلادلفيا إحدى خطبه بإمساك قطعة من النقود بإبهامه وسبابته، ورفعها فوق كتفه. طبيعيا"، تطلع الجميع نحوه ثم سال ((هل وجد أحد منكم مثل هذه القطعة النقدية في أحد جوانب الطريق وهو يعلن أن المحظوظ الذي وجدها سيمنح كذا وكذا... لكن ما عليه سوى التقدم وإبرازها ...))

بعدئذٍ باشر السيد إيليس في انتقاد الممارسات المضللة واللاأخلاقية التي يمكن أن تواكب ذلك.

إسأل سؤالا"

تتميز إفتتاحية السيد إيليس بظاهرة مهمة أخرى. فهي تبدأ بطرح سؤال، واستدراج الجمهور إلى التفكير مع الخطيب والتعاون معه.

لاحظ أن المقالة التي وردت في صحيفة ((ستردای ايفنينغ بوست)) حول العصابات تبدأ بطرح سؤالين في الجمل الثلاثة: ((هل العصابات منظمة حقا"؟... كيف؟)) إن إستخدام هذا السؤال الإفتتاحي هو واحد من ابسط واضمن الطرق لفتح اذهان جمهورك والدخول إليها. وعندما تبدو الوسائل الأخرى فاشلة، تستطيع دائما" اللجوء إليها.

لم لا تفتتح بسؤال من رجل شهير؟

إن لكلمات رجل بارز لديها قوة تجذب الإنتباه. لذلك فإن مقتطفات مناسبة هي من أفضل السبل لجذب الانتباه. هل تعجبك هذه الافتتاحية لنقاش حول النجاح في العمل؟.

يقول البرت هابرد: ((إن العالم يهب جوائزه الكبرى ماليا" ومعنويا" مقابل شيء واحد. هذا الشيء هو روح المبادرة. وما هي روح المبادرة؟ سأخبرك ما هي، إنها القيام بالشيء الصحيح من دون أن يطلب منك ذلك)).

وكجملة إبتدائية، فهي تتميز بعدة مظاهر مهمة. إن الجملة الابتدائية تثير الفضول؛ وتمضي بنا قدما"، فنرغب في الإستماع إلى المزيد وإذا توقف الخطيب بمهارة بعد الكلمات فإنه بذلك يشوقنا ونتساءل:

((لماذا يهب العالم جوائزه؟)) أخبرنا بذلك بسرعة ربما لا نتفق معك في الرأي، لكن أعطنا رأيك،... والجملة الثانية تقودنا إلى صلب الموضوع مباشرة. والجملة الثالثة، وهي سؤال، تدعو المستمع إلى الدخول في النقاش، وأن يفكر ويقوم بشيء ضئيل. وكم يحب المستمعون أن يقوموا بفعل الأشياء. هم يعشقون ذلك ! الجملة الرابعة تعرّف روح المبادرة... بعد هذه الإفتتاحية، يسرد الخطيب قصة إنسانية مثيرة تمثل هذه الصفة.

اربط موضوعك بمصالح مستمعيك الحيوية

إبدأ ببعض الملاحظات التي تعالج مباشرة مصالح جمهورك الشخصية. فهذه من أفضل الوسائل الممكنة للبدء بالخطاب. ومن المؤكد أن تستحوذ على الإنتباه. فنحن نهتم جدا" بالأشياء التي تمسنا مباشرة.

إن هذا ليس سوى منطقا"، أليس كذلك؟ ومع ذلك، فإن إستخدامه ليس شائعا". فمثلا"، استمعت إلى خطيب يستهل خطابه عن ضرورة الفحوص الطبية من وقت لآخر. كيف أفتتح موضوعه؟ بسرد تأريخ مؤسسة إطالة الحياة كيف تم تنظيمها، والخدمات التي تقدمها. إن هذا سخيف ! فالمستمعين ليس لديهم أدنى إهتمام بكيفية إنشاء تلك المؤسسات؛ لكنهم يهتمون دائما" وأبداً بأنفسهم.

لم لا نتذكر هذه الحقيقة المهمة؟ لم لا تظهر أن الشركة هي الشيء حيوي بالنسبة لهم؟ لِمَ لا تبدأ بما يشبهه: ((هل تعلم مدة حياتك المتوقعة طبقا" لجداول التأمين على الحياة؟ إن مدة حياتك المتوقعة، مثلما تقول إحصاءات التأمين هي ثلثي المدة بين عمرك الحالي وسن الثمانين فمثلا"، إذا كنت تبلغ الخامسة والثلاثين من العمر، يكون الفرق بين عمرك الحالي والثمانين خمسة وأربعين؛ وتتوقع أن تعيش ثلثي هذا العدد، أي ثلاثين سنة أخرى... هل هذا يكفي؟ كلا، فنحن نتوق بشدة للمزيد. فهل نأمل أنا وأنت في تغييرها؟ أجل، من خلال إتباع الحذر، يمكننا، كخطوة أولى، أن نجري فحصا" طبيا" دقيقا" ...)).

بعد ذلك، إذا شرحنا بالتفصيل ضرورة إجراء الفحص الطبي من وقت لآخر، ربما يهتم المستمع بإيجاد شركة تقدم هذه الخدمة. لكن الأمر سيكون مميتا" ومأساويا" إذا ما باشرت بالحديث عن الشركة بأسلوب غير ذاتي.

لناخذ مثلا" آخراً "، استمعت إلى طالب يستهل خطباً "عن أهمية المحافظة على الغابات. فاستهلّه كما يلي :

((نحن، كأمريكيين يجب أن نفاخر بمواردنا المحلية...))، وانطلاقا" من

هذه الجملة، تابع ليظهر اننا نضيع الخشب بسرعة ومن دون جدوى. لكن إفتتاحيته كانت سيئة، عامة جدا" وغامضة جدا". فلم يجعل موضوعه حيويا". وكان من الأفضل لو بدأ على النحو التالي:

((إن الموضوع الذي سأتحدث عنه يؤثر إلى حد ما بسعر الغذاء الذي نتناوله والإيجار الذي ندفعه. ويمس رفاهيتنا جميعا")).

فهل لهذا يضخم أهمية المحافظة على غاباتنا؟ كلا، لا أعتقد ذلك بل يحاكي نصيحة البرت هابرد ((لرسم صورة مضخمة وإبراز الموضوع بطريقة تسترعي الانتباه)).

قوة الإنتباه الناتجة عن الحقائق المذهلة

قال س.س. ماك لكور، مؤسس صحيفة دورية مهمة، ((إن المقالة الصحافية الجيدة هي سلسلة من الصدمات)). فهي توقظنا من أحلام اليقظة وتسلب انتباهنا. إليك ببعض الأمثلة: أستهل السيد ن. د. بالانتاين من باليتمور، خطابه حول ((أعاجيب الإذاعة)) بهذه العبارة : ((هل تعلم أن صوت ذبابة تسير فوق لوح زجاج في نيويورك يمكن نقلها عبر الإذاعة لتصبح في وسط أفريقيا زئيرا" كشلالات نياغارا؟)).

افتتح السيد هاري ج. جونز، رئيس شركة في نيويورك سيتي، خطابه حول الوضع الجنائي، بهذه الكلمات: ((أعلن وليم هاورد ثافت، رئيس قضاة المحكمة العليا في الولايات المتحدة، أن دائرة قانوننا الجنائي تلحق خزيا" بالحضارة)).

لا تتميز هذه العبارة بأنها افتتاحية مذهلة، بل ايضا" تتميز بأنها مقتطفة من أقوال أحد المسؤولين في المجال القضائي.

أستهل السيد بول جيبونز، الرئيس السابق لنادي ((التفاؤل)) في فيلادلفيا خطاباً عن ((الجريمة)) بهذه العبارات الساحرة:

((يمتلك الشعب الأمريكي أسوأ المجرمين في العالم. ورغم هذا التأكيد المدهش، إلا أنه صحيح. ففي كليفلاند وأوهايو مجرمون يبلغ عددهم ستة أضعاف عدد المجرمين في لندن. ولصوص يبلغ عددهم مئة وسبعون ضعفاً يسرقون المزيد من الناس في كل سنة. وهناك قتلى في نيويورك أكثر مما هناك في فرنسا أو ألمانيا أو إيطاليا أو الجزر البريطانية. والحقيقة المؤسفة هي أن المجرم يذهب من دون عقاب. وإن أقترفت جريمة، هناك فرصة أقل من واحد في المئة أنك ستعاقب بالإعدام. وأنت، كمواطن مسالم هناك احتمال مقداره عشرة أضعاف، أن تموت من جراء مرض السرطان، على أن تعدم إذا ما أطلقت النار على رجل)).

هذه الافتتاحية ناجحة، لأن السيد جيبونز يضع القوة المطلوبة والصدق وراء كلماته. فهي تنبض بالحياة.

قيمة الافتتاحية التي تبدو طارئة

هل ستعجبك هذه الإفتتاحية؟ ولماذا؟ خطب ماري إ. ريتشموند في الاجتماع السنوي لإتحاد النساء المقترعات قبل إقرار النظام العادي للزواج المبكر:

((تذكرت البارحة، فيما كان القطار يمر عبر المدينة، زواجاً حدث منذ سنوات قليلة. ولأن معظم الزيجات التي تحدث في هذه المقاطعة كانت متسرعة ومأساوية كتلك، سأبدأ بما سأذكره اليوم بالتفصيل عن تلك الحادثة.

في ١٢ تشرين الأول، إلتقت فتاة الخامسة عشرة لأول مرة بفتى في الكلية المجاورة، والذي بلغ سن الرشد حديثا". وفي ١٥ تشرين الأول، أي بعد ثلاثة أيام فقط، عقدا زواجاً مزوراً بعدما أقسمت الفتاة أنها بلغت الثامنة عشرة وانها ليست بحاجة إلى موافقة ذويها. وبعدما غادرا مكتب المدينة بالعقد، اتجها إلى الكاهن (كانت الفتاة كاثوليكية)، لكنه رفض تزويجهما وبطريقة ما وربما عن طريق الكاهن، عرفت الأم بخبر محاولة الزواج ولكن قبل أن تجد إبنتها، كان قاضيا" قد زوج الإثنين. بعد ذلك نقل العريس عروسه إلى الفندق حيث أمضيا يومين وليلتين ثم تركها ولم يعش معها ثانية)).

أنا شخصيا"، أحببت هذه الافتتاحية كثيرا". فالجملة الأولى جيدة لأنها تنبىء بحادثة مثيرة ونحن نريد أن نستمع إلى التفاصيل. وهكذا نصغي السمع إلى قصة إنسانية مثيرة. بالإضافة إلى ذلك، تبدو طبيعية جدا". فهي ليست نتيجة دراسة وليست رسمية...

((تذكرت البارحة، عندما مر قطار عبر الميدنة زواجا" تم منذ سنوات قليلة)). إن ذلك يبدو طبيعيا" جدا" وتلقائيا" وإنسانيا". كما أنه يبدو وكأن إنسانا" يسرد قصة مثيرة لإنسان آخر. فالناس يحبون ذلك.

الفصل التاسع

كيف تختتم الخطاب؟؟؟

هل تود أن تعلم في أية أجزاء من خطابك تظهر عدم تجربتك ومهارتك وبراعتك؟ في الافتتاحية وفي الخاتمة. هناك قول قديم عن المسرح يتحدث بالطبع عن الممثلين، وهو : ((تعرفهم من خلال دخولهم وخروجهم)).

من خلال البداية والنهاية ! فما هي أصعب الأشياء التي تقوم بها خلال أي نشاط

فمثلا"، في الوظيفة الاجتماعية، أليس من أصعب الأعمال الدخول برشاقة والخروج برشاقة؟ وخلال مقابلة عمل، أليس من أصعب المهمات أسلوب التقرب والانتهاء الناجح؟.

إن الخاتمة في الحقيقة هي اكثر النقاط إستراتيجية في الخطاب. فما يقوله الإنسان في النهاية، أي ما يبقى يرن في أذان المستمعين – هو ربما الكلمات التي تبقى عالقة في أذهانهم. لكن المبتدئين نادرا" ما يقدرون أهمية هذه الزاوية المفيدة. وغالبا" ما تترك خاتمتهم بشكل لا يقبل به أحد.

فما هي أخطاءهم الشائعة؟ لنناقش القليل منها ونبحث عن علاج.

أولا": هناك من ينهي خطابه بـ :

((هذا كل ما أملك قوله حول الموضوع؛ أظن أن من الأفضل أن أتوقف)).

هذه ليست بنهاية. بل هي غلطة تفضح المبتدئ، وهي غير مغتفرة تقريباً". فإن كان ذلك كل ما يمكنك قوله، لِمَ لا تتوقف وتعود إلى مقعدك من دون أن تتكلم عن التوقف؟.

وهناك الخطيب الذي يقول كل ما عليه قوله، لكنه لا يدري كيف يختتم خطابه. أعتقد أن جوش بيلينغ هو من نصح الناس بالإمساك بالثور من ذنبه. بدلاً من قرنيه، لأن من السهل الإفلات منه. هذا الخطيب أمسك الثور من قرنيه، ويريد التخلص منه، لكن برغم محاولاته، لن يستطيع التعلق بسياج أو شجرة. وهكذا يبقى ضمن الدائرة، يكرر نفسه، ويخلف انطباعاً سيئاً".

ما هو العلاج؟ يجب أن يُخطط للخاتمة مسبقاً"، أليس كذلك؟ فهل من الحكمة أن تحاول إنشهائها وأنت تواجه الناس فيما أنت واقع تحت ضغط وتأثير الخطاب، وفيما ذهنك مشغول بما تقوله؟ ألا يقترح عليك المنطق فعل ذلك بهدوء ورصانة مسبقاً"؟.

إن الخطباء المشهورين أمثال وبستر وبرايت وغلادستون، رغم معرفتهم الواسعة باللغة الانجليزية، شعروا أن من الضروري كتابة وحفظ الكلمات المناسبة لخاتمتهم.

فإذا ما أتبع أي خطيب خطواتهم، فنادراً" ما يندم على ذلك. ويجب أن يدرك بالتحديد الأفكار التي ينهي بها خطابه. ويجب أن يكرر خاتمته عدة مرات، من دون أن يستخدم بالضرورة الكلمات ذاتها خلال كل مرة، بل أن يترجم الأفكار إلى كلمات.

إن الخطاب المرتجل، خلال عملية الأداء، يجب أن يُعدل في بعض

الأحيان، وأن يقطع ويُنسق ليناسب التطورات غير المرتقبة ويتناغم مع إنفعالات المستمعين؛ لذلك من الحكمة أن تخطط لخاتمتين أو ثلاثة. فإن لم تتناسب إحداها، تتناسب الأخرى.

بعض الخطباء لا يتوصل إلى النهاية أبداً". ففي وسط رحلته، يبدأ بالتدخين والإختلال كالمحرك عندما يفرغ من الزيت. وبعد عدة اندفاعات يائسة يتوقف تماماً" وينهار. إنه بحاجة إلى تحضير أفضل وإلى المزيد من التدريب والمزيد من الزيت.

يتوقف الكثيرون من المبتدئين فجأة. وطريقتهم في الاختتام تنقصها السلاسة واللمسة الأخيرة. وبكلمات أوضح؛ ليست لديهم اية خاتمة. بل هم يتوقفون فجأة وبسرعة فتأتي النتيجة غير سارة وغير متقنة. وهي تبدو وكأن صديقاً" توقف فجأة أثناء محادثة اجتماعية وتسلل من الغرفة من دون أن يخرج بلباقة.

ما من خطيب أدنى من لنكولن اقترف هذا الخطأ في المسودة الأصلية لخطابه الافتتاحي الأول. ألقي هذا الخطاب في وقت عصيب. فقد كانت غيوم التفرقة والكراهية السوداء تعصف وتتجمع فوق الرؤوس. وبعد عدة أسابيع، أريقت الدماء وساد الخراب في الوطن. وعندما خاطب لنكولن سكان الجنوب، كان يقصد أن ينهي خطابه على هذا النحو:

((إن مسألة الحرب الأهلية الراهنة هي بأيديكم يا رفاقي المواطنين، وليست بيدي. إن الحكومة لن تهاجمكم. لا يمكنكم أن تتنازعوا من دون أن تكونوا انتم المهاجمين. وليس لديكم وعداً" مسجلاً" في السماء للقضاء على الحكومة، فيما لدي وعد أهم هو أن أحافظ عليه وأحميه وأدافع عنه. باستطاعتكم مهاجمته. ولن أستطيع التملص من الدفاع عنه. إن مسألة

السلام والحرب هي بين أيديكم، وليست بين يدي)).

بعد ذلك قدم خطابه إلى السكرتير سيوارد الذي أشار إلى أن النهاية فظّة جداً ومفاجئة ومثيرة. فحاول أن يكتب هو الخاتمة، وفي الواقع، كتب إثنتين. وقد قبل لنكولن واحدة منها واستخدمها بعدما أجرى عليها تعديلاً طفيفاً. فكانت النتيجة أن فقد خطابه الافتتاحي الأول الفظاظة وعنصر المفاجأة المثيرة وبدا معتدلاً وشاعرياً:

أكره أن أتوقف. فنحن لسنا أعداء، بل أصدقاء. ويجب ألاّ نكون أعداء. ومع أن عواطفنا قد توترت، فلا ينبغي أن تتحطم روابط الألفة بيننا. لتعزف أوتار الذاكرة الخفية، الممتدة من كل ساحة معركة وقبر وطني إلى كل قلب حي وموقد في هذه الأرض الشاسعة، انشودة الاتحاد لدى ملامستها ثانية مثلما تفعل عندما يلامسها أفضل ملاك لدينا)).

كيف يستطيع المبتدئ أن يولد الشعور الملائم في نهاية خطابه؟ هل من خلال قواعد آلية؟.

كلا، فإن ذلك كالتراث، دقيق جداً ولا يمكن معالجته كذلك. وهو مسألة شعور و وحي تقريباً. وعندما يشعر الخطيب أن ذلك تم بشكل متناغم ولائق، فكيف يمكنه أن يفعل ذلك بنفسه؟.

لكن هذا الشعور يمكن أن ينمو، ويمكن لهذه التجربة أن تتطور إلى حد ما من خلال دراسة الطرق التي توصل إليها الخطباء المشهورين. هنا مثال، خاتمة خطاب ألقاه أمير ويلز أمام النادي الملكي في تورنتو:

((أخشى أيها السادة أن أكون قد ابتعدت عن تحفظاتي وتحدثت عن نفسي القدر الكثير. لكنني أردت أن أخبركم، كأعظم جمهور سنحت لي

الفرصة التحدث إليه في كندا، عما أشعر به تجاه المسؤولية التي يفرضها علي مركزي ومسؤوليتي. يمكنني فقط أن أؤكد أنني سأسعى دائماً للمحافظة على المسؤولية العظيمة وأن أكون جديراً بثقتكم)).

إن الرجل الأعمى الذي يستمع إلى هذا الخطاب، سيشعر أنه انتهى. فهو لم يُترك يتأرجح في الهواء كالحبل المتدلي. ولم يترك بإهمال ودون اتقان، بل إنه تمّ وانتهى.

لخص أفكارك

إن الخطيب ميال لتغطية أفكار كثيرة حتى في خطاب قصير تتراوح

لخص أفكارك

إن الخطيب ميال لتغطية أفكار كثيرة حتى في خطاب قصير تتراوح مدته بين ثلاث أو خمس دقائق. ومع ذلك، قلة من الخطباء يدركون ذلك. فهي تنقاد لإفتراض أن تلك الأفكار واضحة وجلية في أذهانها، وبالتالي هي واضحة في أذهان المستمعين. لكن الأمر يختلف كلياً. لأن الخطيب كان قد فكر ملياً بما سيقوله. لكن أفكاره كلها هي جديدة بالنسبة للمستمع. وبعضها يعلق في الذهن، لكن معظمها يتدحرج باضطراب. والمستمع هو عرضة ((لأن يتذكر مجموعة أشياء، ولكن ليس شيئاً واحداً بوضوح)). مثلما قال إياغو.

هنا مثل جيد. الخطيب هو منظم سير في أحد خطوط شيكاغو الحديدية:

((باختصار أيها السادة، إن تجربتنا الخلفية بجهاز الخطوط، وتجربتنا في استخدامها في الشرق والغرب والشمال – والمبادئ الفعالة الكامنة

وراء تشغيلها والمال الذي جرى توفيره في سنة واحدة من خلال الحؤول دون التحطم والحوادث، أثارني بصدق للإشادة بتجهيزات فرعنا الجنوبي الحالية)).

هل تلاحظ ما الذي يفعله؟ تستطيع أن ترى ذلك وتلمسه من دون حتى أن تستمع إلى بقية الخطاب. فقد جمع في جمل قليلة. في بضع كلمات. جميع النقاط التي ذكرها في خطابه.

خاتمة مرحة

قال جورج كوهان:

((اتركهم دائما" يضحكون عندما تقول وداعا")). إذا كانت لك القدرة على فعل ذلك، يكون الأمر جيدا"! لكن كيف؟ تلك هي المسألة، كما قال هاملت. وعلى كل إنسان أن يفعل ذلك بطريقته الخاصة.

قلما يتوقع المرء أن يغادر لويد جورج مجمع الميثودي ضاحكا" بعدما يتحدث إليهم عن موضوع جون ويلسي تومب المتزمت. لكن لاحظ كيف يتدبر ذلك بذكاء. لاحظ أيضا" كيف ينتهي الخطاب بجمال وسلاسة:

((أنا سعيد لأنكم تعهدتم بإصلاح ضريحه. فقد كان رجل يمقت بشدة غياب النظافة والترتيب. وأعتقد أنه من قال:

لنمنع أن يرى أحد ميثودي فقيرا". والأمر يعود إليه، إذ لَمْ يَرَ واحدا" منهم. ومن غير اللياقة أن تتركوا ضريحه من دون إتقان.

تذكر ما قاله إلى فتاة من دربي شاير كانت قد هرعت إلى الباب عندما كان مارا" وصاحت:

((بارك الله فيك يا سيد وسلي)).

فأجاب: أيتها الشابة، ستكون مباركتك أكثر قيمة لو أن وجهك ورداءك نظيفان.

هذا هو شعوره نحو الاتساخ. فلا تتركوا قبره وسخا". فإذا مر من هنا، سيتألم من ذلك أكثر من أي شيء. لذا إسمعوا إلى ذلك، فهو مزار تذكاري مقدس. وهو في عهدتكم)).

الاختتام بمقتطفات شعرية

ليس هناك خاتمة أكثر استحسانا" من تلك التي تأتي مرحة أو شعرية. وفي الحقيقة، إذا استطعت الحصول على قطعة شعرية ملائمة لنهايتك، يكون الأمر مثاليا". فهي تمنحك النكهة المطلوبة، وستمنحك الوقار والتفرد والجمال.

اختتم السير هاري لودر خطابه أمام مندوبي نوادي الروتري الأمريكية، أثناء مؤتمرهم في أدنبورغ على هذا النحو التالي:

((عندما تعودون إلى منازلكم، ليرسل كل منكم بطاقة سياحية لي. وسأرسل لكم واحدة إذا لم تفعلوا أنتم ذلك. وستعلمون بسهولة أنها مني لأنني لا الصق عليها طابعا". لأنني سأكتب شيئا" عليها وهو:

((فصول تأتي وفصول تغيب)).

كل شيء يذوي في وقته، لكن هناك شيء مازال يزهر كالندى، إنه الحب والإخلاص اللذان أكنهما لكم)).

هذه القطعة الشعرية تناسب شخصية هاري لودر، وما من شك في أنها

تناسب نبرة خطابه. لذلك كانت ممتازة. ولو استخدمها شخص حازم متزمت في نهاية خطاب رسمي، لكانت غير ملائمة على الإطلاق، حتى انها لتبدو في غاية السخف. وكلما مارست تعليم فن الخطابة، كلما اتضحت لي الرؤية والسرعة في الشعور أن من المستحيل تقديم قواعد عامة تناسب جميع المناسبات. فالأمر يعتمد كثيرا" على الموضوع والزمان والمكان، وعلى الإنسان نفسه. ((فعلى كل إنسان أن يسعى لخلاصة)) مثلما قال القديس بول.

كنت ضيفا" خلال حفل عشاء وداعي اقيم تكريما" لرحيل رجل اختصاصي من نيويورك. وقد نهض عدة خطباء لتحية وإطراء صديقهم الراحل، متمنين له النجاح في حقل نشاطه الجديد، من بين تلك الخطب، انتهى خطاب واحد بأسلوب لا ينسى، وهو الذي انتهى بقطعة شعرية، فالخطيب، مع العاطفة في صوته، التفت مباشرة نحو الضيف المغادر صائحا": ((والآن، وداعا"، اتمنى لك حظا" سعيدا". أتمنى لك كل أمنية طيبة تتمناها لنفسك!.

إنك لمست قلبي بأخلاقك الحميدة

وتصرفاتك النبيلة:

إني أدعو أن يشملك سلام الإيمان

وأن تحوطك عناية رب العالمين

في كل أيامك

إنك لمست قلبي بأخلاقك الحميدة

وتصرفاتك النبيلة

فلتذهب في رعاية الله.

تحدث السيد ج.أ. ابوت، نائب رئيس ل.أ.د.موتورز كومباني في بروكلين، إلى موظفي شركته حول موضوع الإخلاص والتعاون.

وقد انتهى خطابه بهذه الكلمات القيمة:

والآن ها هو قانون الحياة، القديم والحقيقي

والإنسان الذي يسير عليه يعيش بسعادة

أما الذي يخالفه فيبقى وحيداً".

إن سعادة الفرد في سعادة الجماعة، وتقدم

الإنسان رهن بتقدم المجتمع الذي يعيش فيه.

الذروة

إن الذروة هي طريقة شائعة للاختتام. ومن الصعب تأليفها، وهي ليست بخاتمة لجميع الخطباء ولا لجميع المواضيع. لكن عندما تؤلف بإتقان، تكون ممتازة. فهي تعمل كقمة ترتفع جملها القوية تدريجياً" والمثال الجيد عن الذروة نجده في خاتمة الخطاب الذي فاز بالجائزة الأولى والذي يدور حول فيلادلفيا الذي مر معنا في الفصل الثالث.

لقد استخدم لنكولن الذروة في تحضير ملاحظاته لمحاضرة تدور حول شلالات نياغارا. لاحظ كيف أن كل مقارنة تأتي أقوى من السابقة، وكيف يحصل على نتيجة تصاعدية بمقارنة عمرها بعمر كولومبوس والمسيح وموسى وآدم، إلى ما غير ذلك:

((يعود ذلك إلى الماضي الغابر، عندما اكتشف كولومبوس هذه القارة –

عندما تعذب المسيح على الصليب – عندما قاد موسى بني إسرائيل عبر البحر الأحمر – بل حتى عندما خرج آدم لأول مرة من أيدي بارئه؛ عندئذ كانت شلالات نياغارا تخر.

إن عيون العمالقة البارزين الذين تملأ عظامهم ركام أمريكا، كانت قد حدقت بنياغارا، مثلما تفعل أعيننا اليوم. إنها تعاصر الجنس البشري الأول، بل هي أقدم من الإنسان الأول، نياغارا هي قوية ونقية اليوم مثلما كانت منذ عشرة آلاف سنة. إن المومياء والمستودون (الحيوان البائد الشبيه بالفيل)، اللذان ماتا منذ زمن بعيد ولا تدل عل وجودها سوى بقاياها، كانا قد حدقا بنياغارا – التي لم تهدأ أو تجف أو تتجمد أو تستكين للحظة، منذ ذلك الزمن السحيق)).

حين تشرف على الانتهاء

اقتنص وابحث وحرِّب حتى تحصل على نهاية وبداية جيدتان. بعدئذ اربطهما معاً".

إن الخطيب الذي لا يصيغ خطابه ليتناسب مع روح العصر السائدة والمتميزة بالسرعة، لن يكون موضع ترحيب، وفي بعض الأحيان، يثير كراهية الآخرين.

حتى إن القديس سول من تارسوس أخفق في هذا المجال. ففي ذات يوم، وبينما هو يعظ، كبار أحد المستمعين وإسمه إيتكوس سقط من النافذة كاسراً عنقه.

وربما لم يتوقف سول عن خطبته، فمن يدري ذلك؟

وأذكر خطيباً، وهو طبيب، وقف مرة في نادي جامعة بوكلين، أثناء

مأدبة عشاء طويلة تحدث خلالها عدد من الخطباء. كانت الساعة الثانية صباحا" حين جاء دور ذلك الطبيب في الكلام. ولكن هل ألقى بضعة جمل وتركنا نعود إلى منازلنا؟ كلا. بل ألقى خطابا" دام خمسا" وأربعين دقيقة عن تشريح الأحياء ومناهضته لذلك. وقبل أن يصل إلى منتصف خطابه، رغب المستمعون لو أنه يقع،مثل إيتيكوس، من النافذة، ويحطم شيئا"، حتى يصمت.

إن أعظم خطاب ألقاه المسيح (عليه السلام) وهو ((العظة على الجبل))، يمكن أن تكرر بخمس دقائق. وخطاب لنكولن في غيتسبوري يتألف من عشر جمل فقط. وباستطاعة المرء أن يقرأ قصة الخلق في التوراة بوقت أقل مما يحتاجه لقراءة قصة جريمة في الصحيفة الصباحية. لذلك كان مختصرا"!.

كتب الدكتور جونسون كتابا" عن شعوب أفريقيا البدائية. فقد عاش بينهم وراقبهم طيلة تسع وأربعين سنة. وهو يقول أنه عندما يلقي خطيب خطابا" طويلا" جدا" خلال اجتماع القرية، فإن الناس يسكتونه بالصراخ: كفى! كفى!.

ويقال أن قبيلة أخرى تسمح للخطيب بالتحدث طالما يستطيع وهو مرتكز على ساق واحدة. وعندما تلمس مقدمة ساقه الأخرى الأرض، يتوجب عليه التوقف عن الكلام.

ورغم أن الجمهور العادي ربما يكون أكثر تهذيبا" وتماسكا"، إلا أنه يكره الخطب الطويلة أيضا".

الفصل العاشر

كيف تجعل ما تعنيه واضحاً ؟؟؟

خلال الحرب العالمية الأولى تحدث كاهن إنكليزي شهير إلى بضعة فرق غير مثقفة في معسكر آبتون. كانت تلك الفرق في طريقها إلى الخنادق؛ لكن القليل منها كان لديه فكرة واضحة لماذا أرسل إلى هناك. أعرف ذلك لأنني استجوبته. ومع ذلك، تحدث الكاهن إلى أولئك الرجال تحت ((الصداقة الدولية)) وعن ((حق بلاد الصرب بمكان تحت الشمس)). أكثر من نصف الرجال لم يعرف ما إذا كانت الصرب مدينة أو مرض. وربما ألقى تأبيناً جهورياً عن ((الفرضية السديمية)) (فرضية تقول أن النظام الشمسي نشأ عن سديم غازي). ومع ذلك، لم يغادر أي جندي القاعة أثناء إلقائه الخطاب: فالشرطة العسكرية كانت جاهزة بأسلحتها لمنع كل من يحاول ذلك.

لا أرغب في التقليل من شأن الكاهن. لأنه سيبدو قوياً أمام جماعة من الجامعيين لكنه فشل مع أولئك الجنود. وفشل تماماً: لأنه لم يعرف جمهوره، ولم يعرف أيضاً الهدف الحقيقي من خطابه ولا كيف ينجزه.

فما الذي نعنيه بهدف الخطاب؟ إن كل خطاب، ولا يهم إن كان الخطيب يدرك ذلك أم لا، لديه أربعة أهداف أساسية هي:-

١- إيضاح شيء ما.

٢- التأثير والإقناع.

٣- الحث على التحرك.

٤- التسلية.

لنستعرض هذه الأهداف بسلسلة من الأمثلة الحسية.

اخترع لنكولن، الذي كان دائما" مهتما" بالآلات الميكانيكية، آلة لرفع السفن الجانحة. كان يعمل في محل ميكانيكي قريب من مكتبه، حيث صنع نموذجا" عن آلته. ومع أن آلته برهنت عن عدم فعاليتها، إلا انه قرر بحماس اكتشاف إمكانياتها. وعندما جاء أصدقاؤه إلى مكتبه للاطلاع على النموذج، لم يكل من شرحها لهم. وكان هدف شرحه الإيضاح.

وعندما ألقى خطابه الخالد في غيتسبرغ، وكذلك عندما ألقى أول وثاني خطاب إفتتاحي، كان هدفه التأثير والإقناع. كان عليه أن يكون واضحا" قبل أن يكون مقنعا" مع أن الإيضاح لم يكن شرطا" أساسيا" في تلك المناسبات.

خلال خطبه في المحاكم، كان يحاول الفوز بقرارات مهمهة. وخلال خطبه السياسية، كان يحاول الفوز بالأصوات. فكان هدفه الحث على العمل.

وقبل سنتين من انتخابه رئيسا"، جهز لنكولن محاضرة حول الاختراعات. وكان هدفه التسلية. وعلى الأقل، يجب أن يكون ذلك هدفه؛ لكنه في الظاهر لم ينجح كثيرا" في تحقيق ذلك. ومجر حياته كخطيب غير سياسي كان فاشلا" بوضوح. فلم يأتِ شخص واحد من المدينة للاستماع إليه.

إلا انه نجح، ونجح نجاحا" باهرا" في الخطب الأخرى التي ذكرتها

سابقا". لماذا؟ لأنه في تلك الظروف، كان يعرف هدفه، وكان يعرف كيف يتوصل إليه. كان يعرف إلى أين يريد الذهاب وكيف يصل إلى هناك. ولأن معظم الخطباء يجهلون ذلك، يخفقون دائما" ويحزنون.

فمثلا": رأيت مرة أحد أعضاء الكونغرس الأمريكي الذي أثار موجة من الاستهجان والصياح وأجبر على مغادرة مسرح سباق الخيل القديم في نيويورك، لأنه – من دون وعي – اختار الإيضاح هدفا" له. كان ذلك خلال الحرب، وكان يتحدث عن كيفية تهيؤ الولايات المتحدة. فلم يرغب الجمهور أن يتعلم ذلك، بل أراد التسلية. فاستمع إليه بصبر وأدب مدة عشرة دقائق، ثم ربع ساعة آملا" بانتهاء الخطاب بسرعة. لكنه لم ينته. بل استمر في الحديث إلى أن نفذ صبر الناس المتجمهرين ولم يعد يحتمل المزيد. بدأ أحدهم يبدي استحسانه بسخرية، وخلال لحظة، كان آلاف الأشخاص يصفرون ويهتفون. لكن الخطيب كان بليدا" ولم يستطع أن يتفهم شهور المستمعين، فتابع حديثه، وأثارهم واستمرت المعركة. ولما ضاقوا ذرعاً به، قرروا إسكاته. فارتفعت صيحات الاحتجاج. وأخيرا"، اغرق غضبهم كلماته التي لم تعد تسمع حتى على مسافة عشرين قدما". فأجبر على الاستسلام والاعتراف بإخفاقه .

أستفد من هذا المثل وأعرف هدفك. إختره بحكمة قبل أن تباشر في التحضير لخطابك. إعرف كيف تتوصل إليه، ثم باشر بتنفيذه، والقيام بذلك بمهارة و معرفة.

استخدم المقارنة لزيادة التوضيح

وبالنسبة للإيضاح: لاتستخف بأهميته أو صعوبته. لقد استمعت مرة إلى شاعر إيرلندي أثناء أمسية قرأ خلالها عدة قصائد: فلم يفهم (١٠٪)

من المستمعين ما الذي يقوله. وهناك الكثيرون من الخطباء، هم مثله.

عندما تداولت مع السير أوليفر لودج في أصول فن الخطابة، شدد كثيراً على أهمية المعرفة والتحضير أولاً وعلى بذل الجهد في سبيل الإيضاح ثانياً.

لدى اندلاع الحرب الفرنسية - البروسية، قال الجنرال فون مولتكي لقواده:

((تذكروا أيها السادة أن أي أمر لا يفهم جيداً لن يحقق جيداً)).

لقد أدرك نابليون الخطر ذاته. وتعليماته الموجهة إلى معاونيه كانت دائماً:

((كونوا واضحين! كونوا واضحين)).

وعندما سئل الشاعر احمد شوقي[1]، لماذا يكتب القصائد ذات الحكايات الخرافية، قال: لأن الأمثال وحدها بدون حكاية عبارة جافة سرعان ما تنسى كما أنها لا تثير الإهتمام أما الحكاية فهي تستثير اهتمام الطفل لمتابعة حوادثها حتى النهاية وبالتالي لفهم العظة الأخلاقية التي هي هدف القصيدة ويقتنع بها.

وعندما تتحدث عن موضوع غريب عن مستمعيك فهل تأمل أن تثير اهتمامهم بمجموعة من العموميات والألفاظ الطنانة الرنانة؟.

هذا غير ممكن لأنك يجب أن تثير اهتمامهم أولاً بموضوع الحديث ليكون لديهم الرغبة في السماع أولاً والمتابعة ثانياً والفهم وهو المقصود أخيراً.

(١) احمد شوقي (١٨٦٨-١٩٣٢)من اشهر شعراء مصروالعالم العربي . ولد في القاهرة ، درس الحقوق في مونبيله (فرنسا) ورحل الى انكلترا والجزائر واسبانيا. لقب بأمير الشعراء . له ديوان (الشوقيات) وعدة مسرحيات اشهرها (مصرع كليوبترا)

ومتى تفهم الإنسان اي موضوع صار بإمكانه أن يحدد منه موقفا" فإما أن يوافق ويؤيد وإما أن يعارض معارضة متفهمة، والإنسان عدو ما يجهل فإذا لم يتوصل إلى فهم ما تريد وبأسلوب معقول فإنه في أهون الحالات سيعارضك.

ولكن في الكثير من الأحيان قد يصل الأمر حد إعلان العداء المباشر لما كنت تأمل منه تأييده.

وكيف أوضح داود رعاية ومحبة الله؟.

إن الله هو راعيني، فلن أحتاج إلى شيء. هو الذي يجعلني فوق المروج الخضراء، ويقودني بجانب المياه الصافية إلى المراعي الخضراء في هذه البلاد الجرداء، وإلى المياه الصافية حيث تستطيع الخراف أن ترتوي - فهؤلاء الفلاحون يتسطيعون فهم ذلك.

هنا مثال مدهش ونصف مسلّي عن استخدام هذا المبدأ: كانت بعض الإرساليات تترجم الإنجيل إلى لغة قبيلة تعيش بالقرب من افريقيا الإستوائية. وحين وصل إلى هذا المقطع: ((ومع أن خطاياك تكون قرمزية، فإنها ستصبح بيضاء كالثلج)). فكيف يمكنه ترجمتها؟ حرفيا"؟ لن يجدي ذلك. فالمواطنون هناك لم يجرفوا الثلج من جوانب الطريق . حتى لم يكن لديهم كلمة تعني الثلج. ولم يستطيعوا التفريق بين الثلج والفحم. لكنهم كثيرا" ما يتسلقون شجر جوز الهند للحصول على عدد منها لأجل غذائهم. وهكذا شبهت الإرساليات المجهول بالمعلوم، وغيّرت المقطع:

((ومع أن خطاياك قرمزية، فإنها ستصبح بيضاء كلبّ جوزة الهند)).

في كلية المعلمين في وارنسبورغ، ميسوري، استمعت إلى أستاذ يلقي

محاضرة عن الاسكا. وقد فشل في مختلف جوانب محاضرته فلم يكن واضحا" أو مثيرا". لأنه خلافا" لتلك الإرساليات الأفريقية، أهمل الحديث عما يعرفه المستمعون. فقد أخبرنا مثلا" أن مساحة الاسكا ٥٩٠,٤٨٠ ميلا" مربعا".

نصف مليون ميل مربع – ما الذي يعنيه ذلك لرجل عادي؟ القليل جدا". فهو ليس معتادا" على التفكير بالنسبة للأميال المربعة. فلم يقدر على تخيل ذلك. ولم تكن لديه أية فكرة أن نصف مليون ميل مربع هي بحجم ماني أو تكساس تماما". لنفترض أن الخطيب قال إن الخط الساحلي في الاسكا وجزرها هو أطول من المسافة التي تزنر الكرة الأرضية، وأن مساحتها هي أكبر من مساحة فيرمونت وفولريدا. ألن تعطي ذلك تعريفا" واضحا" عن مساحة الاسكا؟.

تجنب التعابير التقنية

إذا كنت من ذوي الاختصاصات التقينة – إذا كنت محاميا" أو طبيبا" أو مهندسا"، فضاعف حذرك حين تتحدث إلى الآخرين، وعبّر عن نفسك بتعابير واضحة مقدما" التفاصيل الضرورية.

وأنا أقول ضاعف حذرك، فبصفتي كاختصاصي، استمعت إلى مئات الخطب التي فشلت أمام هذه النقطة فشلا" ذريعا". وبما أن الخطباء بدوا وكأنهم غير واعين جهل سائر الجمهور بالنسبة لاختصاصهم فما الذي حدث؟ تحدثوا على نحو غير مترابط وقدموا أفكارا" مستخدمين تعابير تناسب تجربتهم. لكنها بالنسبة لغير الخبراء، كانت بصفاء نهر المسيسيبي بعد مطر حزيران وتدفقه إلى حقول الذرة في إيوا وكنساس.

ماذا يجب أن يفعل مثل هذا الخطيب؟ يجب أن يقرأ ويحفظ النصيحة التالية التي خطها السيناتور السابق بيفيردج، من أنديانا:

((إنه لعمل جيد أن تختار إنسانا" يبدو الأقل ذكاء من بين الناس وتحاول أن تثير اهتمامه بنقاشك، وهذا ما يمكن فعله فقط من خلال العبارة النيرة والتفكير الواضح، والطريقة الأفضل تكمن في أن تركز حديثك على فتى أو فتاة صغيرة تكون حاضرة برفقة والديها.

قل في نفسك - وإن أحببت، قل بصوت مرتفع - إنك ستحاول أن تكون واضحا" حتى أن الطفل سيتفهم ويتذكر شرحك للمسألة التي تناقشها، حتى أن ذلك الطفل سيكون قادرا" على قول ما ذكرته)).

أذكر أنني إستمعت إلى طبيب ذكر خلال حديثه: ((أن التنفس البطني هو مساعد بارز لعمل الأمعاء التمعجي وهبة للصحة)). وكان على وشكل البدء بجملة مماثلة. فأوقفته وطلبت ممن فهم هذا المبدأ أن يرفع يديه ويخبرنا كيف هذا النوع من التنفيس يفيد الصحة، وبم يختلف عن سائر أنواع التنفس. ونتيجة الاقتراع أذهلت الطبيب. فعاد وشرح بإسهاب:

((إن الحجاب الحاجز هو عضلة دقيقة بمثابة أرضية للصدر في أسفل الرئتين، وسقف للفجوة البطنية. وعندما لا تبذل جهدا"، وخلال تنفس الصدر، تنحني كوعاء الغسيل.

والتنفس البطني، مع كل نفس، يدفع هذا القوس العضلي حتى يصبح مسطحا" تقريبا"، وباستطاعتك أن تشعر بأن عضلات معدتك تضغط على حزامك. هذا الضغط السفلي من قبل الحجاب الحاجز ينشط ويثير الأعضاء العليا في الفجوة البطنية - أي المعدة والكبد والبنكرياس والطحال

والضفيرة الشمسية (شبكة من الأعصاب في فم المعدة).

عندما تتنفس ثانية، تضغط معدتك وأمعاؤك على الحجاب الحاجز وتتلقى تدليكا" آخرا". هذا التدليك يساعد في عملية الإفراز.

إن كثيرا" من العلل تنشأ في الأمعاء. وأكثرية سوء الهضم والإمساك والتسمم الذاتي ستختفي إذا ما تحركت الأمعاء والمعدة بشكل جيد من خلال التنفس البطني العميق)).

سر وضوح لنكولن

كان لنكولن يعشق تقديم المقترحات حتى تتضح الأمور للجميع. ففي رسالته الأولى التي وجهها إلى الكونغرس، استخدم عبارة ((مكسو بالسكر)). فاقترح عليه السيد ديفرين، الطابع المحلي الذي كان صديقه الشخصي، أن هذه العبارة، رغم صلاحيتها في خطاب شعبي يلقى في إيللينوا، إلا أنها لا تناسب خطاب دولة تاريخي. فأجاب لنكولن: ((حسنا" يا ديفرين، إذا كنت تعتقد أن الوقت سيحين عندما لن يفهم الناس ماذا تعنيه عبارة ((مكسوا" بالسكر))؛ فأظن أنني سأتخلى عنها)).

وشرح ذات مرة إلى الدكتور غاليفر، رئيس جامعة نوكس عن كيفية نمو حبه للغه السهلة، فقال:

((من خلال ذكرياتي الباكرة، أتذكر عندما كنت طفلا" أنني اعتدت على الإنزعاج من أين إنسان يتحدث إلي بطريقة لا أفهمها.

ولا أعتقد أنني كنت أنزعج من أي شيء غير ذلك في حياتي. لكن ذلك أثار غيظي دائما"، أستطيع أن أتذكر العودة إلى غرفة نومي الصغيرة بعد الإستماع إلى حديث جرى بين الجيران و والدي أثناء السهرة. فأقضي

معظم الليل يقظاً أحاول أن أجد معنى واضحاً لبعض أقوالهم. لم أستطع النوم، برغم محاولتي الدائبة لذلك، وعندما اكتشفت معنى فكرة، لا أقتنع إلا بعد أن أكررها مراراً، وأصيغها بلغة سهلة يستطيع أي فتى أن يفهمها. ((هذا هو نوع من المحبة الذي بقي يلازمني منذ ذلك الحين)).

محبة؟ أجل، لقد تطور الأمر لديه ليصبح كذلك. وقد ذكر مدير مدرسة نيو سالم، منتور غراهام ((علمت أن لنكولن كان يدرس لساعات الفكرة ليستطيع التعبير عنها)).

والسبب الشائع لفشل الناس في الإيضاح هو: إن الشيء الذي يرغبون في إيضاحه ليس واضحاً تماماً لديهم. فتأتي تعابيرهم غامضة وأفكارهم غير واضحة. والنتيجة؟ تعمل أذهانهم بضباب فكري مثلما تفعل الكاميرا في الضباب الحقيقي. ويجب أن ينزعجوا من الغموض والإبهام مثلما كان لنكولن. وعليهم أن يستخدموا طرقه.

كرر أفكارك المهمة بطرق مختلفة

ذكر نابليون أن التكرار هو المبدأ المهم الوحيد في فن الخطابة. لقد أدرك ذلك، لأن الفكرة التي تتضح له يتسوعبها الآخرون بسرعة. وكان يدرك أن تفهم الأفكار الجديدة يحتاج إلى وقت طويل، وأن على الذهن أن يبقى مسلطاً عليها. وباختصار، عرف بوجوب تكرارها، لكن ليس باللغة ذاتها. فالناس تنفر من ذلك، لكن إذا جاء التكرار بعبارات جديدة مختلفة، لن يعتبرها المستمعون تكراراً.

لنأخذ مثلاً محدداً. قال السيد برايان:

((لن تستطيع أن تجعل الناس يفهمون موضوعاً إلا عندما تفهمه أنت. وكلما اتضح الموضوع في ذهنك، كلما استطعت تقديمه بوضوح في أذهان

الآخرين)).

إن آخر جملة هنا هي مجر تكرار للفكرة التي أتت في الجملة الأولى، لكن عندما تذكر هاتان الجملتان، لن يتاح للذهن أن يدرك أنها مجرد تكرار. بل إنه يشعر أن الموضوع قد زاد وضوحا".

نادرا" ما أدرس جزءا" واحدا" من برنامجي من دون الاستماع إلى عدة أحاديث تكون أكثر وضوحا" وتأثيرا"، يستخدم الخطيب فيها مبدأ التكرار. لكن هذه الوسيلة يتجاهلها المبتدئ، وكم ذلك مؤسف!.

إستخدم أمثلة عامة و وقائع محددة

إن إحدى الوسائل المضمونة والسهلة التي توضح أفكارك هي إلحاقها بأمثلة عامة و وقائع محددة. فما هو الفرق بين الإثنين؟ الأول، هو مثلما تعني الكلمة، عام، والآخر محدد.

لنعط أمثلة تفرّق بين الإثنين ونزودها بأمثلة مادية. ولنأخذ هذه العبارة:

((هناك رجال ونساء اخصائيون يكسبون أجورا" مرتفعة جدا")).

هل هذه العبارة واضحة جدا"؟ وهل لديك فكرة واضحة عما يعنيه الخطيب؟ كلا، والخطيب نفسه ليس متأكدا" من المعنى الذي سيراود أذهان الآخرين. فهو ربما يدفع الطبيب في ريف جبال أوزراك للتفكير بطبيب عائلة في مدينة صغيرة، يتقاضى أجرا" قدره خمسة آلاف دولار. وربما يدفع مهندس تنقيب إلى التفكير برجال من ذوي اختصاصه والذين يكسبون أجرا" قدره مئة ألف دولار في السنة. إن العبارة كما هي، غامضة جدا" وهزيلة. وهي تحتاج إلى شيء من القوة. ويجب تزويدها ببعض التفاصيل التي توضح نوع الاختصاص الذي يقصده الخطيب.

((هناك محامون وملاكمون محترفون وكاتبو أغاني وروائيون وكاتبو

مسرح ورسامون وممثلون ومطربون، يكسبون اكثر من رئيس الولايات المتحدة)).

والآن، الم يحصل الإنسان على فكرة أوضح عما يعنيه الخطيب؟ ومع ذلك، لم يحدد، بل استخدم أمثلة عامة، وليس وقائع محددة. فقد قال ((مطربون)) وليس روزا بونسيلي، كيرستن فلاغستاد أو ليلي بونز.

لذلك، فإن العبارة ما تزال غامضة، ولا تستطيع الحصول على حالات محددة توضحها. ألا يجب أن يفعل الخطيب ذلك لنا؟ الن يكون أوضح إذا ما استخدم أمثلة محددة – مثلما استخدم في المقطع التالي؟.

يجني المحاميان العظيمان صموئيل أنتر ماير وماكس ستيوير ما يقارب مليون دولار في السنة. ودخل جاك ديمبسي السنوي يقارب النصف مليون دولار. وجو لويس، الشاب الزنجي غير المتعلم والملاكم المحترف، كان يكسب اكثر من نصف مليون دولار. وكان سيدني كينغسلي يتقاضى عشرة آلاف دولار أسبوعيا" لرواياته. واعترف هـ.ج. ويلز في مذكراته، أن قلمه أكسبه ثلاثة ملايين دولار. وكسب دياغو ريفيرا من خلال رسومه اكثر من نصف مليون دولار في السنة. كما كانت كاترين كورنيل ترفض باستمرار استلام خمسة آلاف دولار في الأسبوع مقابل عرض صورها.

والآن، الم يحصل الفرد على فكرة واضحة تماما" عمّا يريد الخطيب قوله؟.

كن واقعيا" ومحددا". إذ أن صفة التحديد لا تزيد من الوضوح فحسب، بل إنها تزيد من الإقناع والإثارة والتسلية ايضا".

لا تنافس ماعز الجبل

توقف البروفسور وليم جايمس في أحد خطبه ليذكر أن باستطاعة المرء أن

يذكر نقطة واحدة خلال المحاضرة، والمحاضرة التي أشار إليها دامت ساعة. ومع ذلك، استمعت إلى خطيب حدد وقت خطابه بثلاثة دقائق، استهل بالقول أنه أراد أن يلفت انتباهنا إلى إحدى عشرة نقطة. أي ستة عشرة ونصف ثانية لكل مرحلة من مراحل خطابه! يبدو ذلك غير معقولاً، أليس كذلك؟ هل يحاول إنسان ذكي القيام بشيء سخيف كهذا؟ صحيح أنني اقتبس حالة متطرفة؛ لكن الميل إلى الخطأ على هذا النحو، إن لم يكن إلى هذه الدرجة، تشل كل مبتدئ تقريباً. فهو كالدليل الذي يطلع السياح على باريس كلها في يوم واحد. وهذا ما يمكن فعله مثلما يمكن للمرء أن يسير عبر المتحف الأمريكي للتاريخ الطبيعي خلال ثلاثين دقيقة. لكن لن ينتج عن ذلك الوضوح ولا التسلية. وغالباً ما يفشل الخطاب لأن الخطيب يبدو وكأنه يسعى لإنشاء سجل العالم خلال وقت محدد. فيقفز من نقطة لأخرى بسرعة ورشاقة ماعز الجبل.

يجب أن يكون معظم الخطب قصيراً، لذلك فصّل القماش طبقاً لها. فإن كنت تتحدث إلى نقابة عمالة مثلاً، لا تحاول أن تخبرهم خلال ثلاثة أو ستة دقائق عن سبب نشوئها والطرق التي تتبعها والإنجازات الجيدة التي حققتها، وكيف تحل النزاعات الصناعية. كلا؛ فإذا كنت تسعى لفعل ذلك، لن يكون لدى أي واحد فهم واضح جداً لما تقوله. بل سيكون الأمر مختلطاً وغامضاً واستعراضياً.

أليس من الحكمة أن تتناول موضوعاً واحداً عن النقابات العمالية، فتغطيه بشكل ملائم وتزوده بالأمثلة؟ إن ذلك يفيد، وهذا النوع من الخطب يخلّف إنطباعاً واحداً. وهو أيضاً. واضح يسهل الاستماع إليه وتذكره، لكن إذا غطيت عدة جوانب من موضوعك، من الأفضل أن تكون موجزاً في النهاية.

الفصل الحادي عشر

كيف تثير إهتمام جمهورك؟؟؟

هذه الصفحة التي تقرأها الآن؛ هي قطعة الورق التي تحدق فيها –والتي هي عادية جداً، أليس كذلك؟

لقد رأيت آلاف لا تحصى مثلها. حتى أنها تبدو الآن مملة وتافهة؛ لكن إذا أخبرتك حقيقة غريبة عنها، فمن المؤكد سيثار إهتمامك. لنرى ذلك؛ تبدو هذه الصفحة كالمادة الجامدة. لكنها في الواقع تشبه خيوط العنكبوت. فالعالم يدرك أنها تتآلف من ذرات. وكم هو حجم الذرة؟

لقد تعلمنا أن هناك الكثير من الذرات في نقطة المياه مثلما هناك نقاط ماء في البحر المتوسط، وأن عدد تلك الذرات يوازي عدد الأعشاب النامية في العالم. ومم تتآلف الذرات التي تكوّن هذه الصفحة؟ من أشياء أصغر من الذرات تدعى الإلكترونيات والبروتونات. تلك الإلكترونات والبروتونات تدور حول بروتون مركزي بعيد بعد القمر عن الأرض. وهي تتأرجح في مدارها، بسرعة توازي عشرة آلاف ميل في الثانية. وهكذا؛ فإن الالكترونات التي تؤلف هذه الورقة التي تمسكها، تحركت منذ بدأت في قراءة أول جملة، مسافة تمتد بين نيويورك وطوكيو...

ومنذ دقيقتين فقط، كنت تفكر أنها ساكنة ومملة لكنها في الواقع إحدى الغوامض الإلهية. وهي أعصاراً متنوعاً من الطاعة.

إذا أصبحت مهتماً بها الآن، فالسبب هو أنك تعلمت حقيقة جديدة وغريبة عنها. وهناك يكمن أحد الأسرار التي تثير الناس، ألا وهي الحقيقة التي يجب أن يفيد منها الإنسان في حياته اليومية. فالقديم لم يعد يجذبنا، نحن نريد أن نخبر بشيء جديد عن القديم. لا تستطيع مثلاً أن تثير مزارع من ايللينوا بوصف كاتدرائية بورغز أو الموناليزا. فهي جديدة جداً بالنسبة له، ولا ترتبط باهتماماته القديمة، لكنك تستطيع إثارة اهتمامه بالقول إن المزارعين في هولندا يفلحون الأرض إلى مستوى أدنى من مستوى البحر، ويحفرون حفراً تمثل أسيجة ويبنون الجسور لتكون كالبوابات.

إن مزارع إيللينوا سيستمع فاتحاً فاهه عندما تخبره أن المزارعين الدانماركيين يحتفظون بأبقارهم تحت السقف الذي يأوي عائلاتهم طيلة فصل الشتاء، وأن تلك الأبقار، في بعض الأحيان، تنظر عبر الستارات لتزيل الثلج عن النوافذ، إنه يعرف الأبقار والأسيجة – وتمنحه معلومات جديدة عن أشياء قديمة. وهكذا سيندهش ويندهش إزاء هذه الحقائق، وسيسرد هذه القصة أمام أصدقائه.

هنا خطاب آخر. وفيما أنت تقرأه، لاحظ إن كان يثيرك.

إن كان يثير اهتمامك، هل تدري لماذا؟.

كيف يؤثر بك حمض الكبريتيك

معظم السوائل تُقاس عادة بواسطة البينت أو الكورت (ربع غالون)، الغالون أو البرميل. ونحن عادة نتحدث عن كورت نبيذ أو غالونات من الحليب وبراميل من الدبس أو العسل. وعندما يتم اكتشاف مصدر جديد

للنفط، تتحدث عن مردوده بعدد البراميل التي تنتج في اليوم. هناك سائل واحد يصنع ويستهلك بمثل هذه الكمية الضخمة والتي تقاس بالطن. ذلك السائل هو حمض الكبريتيك.

إنه يتدخل في حياتك اليومية بعدة طرق. فلولا حمض الكبريتيك، لتوقفت سيارتك. وسيتوجب عليك العودة إلى فرس المزرعة وإلى البوجيه، (العربة الخفيفة التي يجرها حصان واحد). إنه يستخدم في تنقية البنزين وزيت المحرك المصابيح الكهربائية التي تنير مكتبك والتي تشع على مائدة العشاء، والتي تنير لك طريقك إلى السرير، لن تكون ممكنة من دونه.

حين تنهض في الصباح وتدير المياه للاستحمام، تستخدم صنبورا" مكسوا" بالنيكل الذي يحتاج إلى حمض الكبريتيك في صنعه. كما أنه ضروري لإنجاز مغطسك المصقول. قطعة الصابون التي تستخدمها، لا بد أن الزيوت والشحوم التي صنعت منها، قد عولجت بذلك الحمض. ومنشفتك كانت رفيقته قبل أن تصبح رفيقتك. شعيرات فرشاتك احتاجت إليه. مشطك السليوليدي لا ينتج من دونه. ومن دون شك، فإن شفرتك تحمضت به قبل أن تصبح صلبة.

ترتدي ملابسك الداخلية؛ وتزرر عباءتك الخارجية. إن الصباغ. وصانع الأصباغ استخدمه. ولا بد أن صانع الأزرار وجده ضروريا" لإنجازها، والدابغ استخدم حمض الكبريتيك في صناعة حذاءك كما أنه يفيدنا ثانية عندما نرغب في تلميعه.

تأتي إلى تناول الفطور. إن الفنجان والمقلاة وغيرها من الأوعية البيضاء، لن تكون كذلك من دونه. فهو يستخدم في التلميع والألوان الزاهية. كما أن ملعقتك وشوكتك وسكينك تعرضت لحمام في حمض

الكبريتيك إذا كانت مطلية بالفضة.

إن القمح الذي منه صنع خبزك لا بد أنه نما من جراء استخدام سماد فوسفاتي، يرتكز في تصنيعه على هذا الحمض.

إلى غير ذلك في يومك بأكمله، فإن عمله يؤثر بكل ما لديك. اذهب حيثما تشاء، فأنت لن تستطيع أن تتجنب تأثيره. إننا لا نستطيع أن نذهب إلى الحرب من دونه، ولا أن نعيش بسلام من دونه. وهكذا قلما يبدو معقولاً أن هذا الحمض الضروري للإنسان، لا يعرفه الإنسان العادي...

أكثر ثلاثة أشياء إثارة في العالم

ما هي تلك الأشياء؟ إنها الجنس، الملكية، والدين بواسطة الأولى نجدد الحياة، وبواسطة الثانية نحافظ عليها، وبواسطة الثالثة نأمل في استمرارها.

إن الجنس الذي نمارسه وملكيتنا وديننا هم الذين يثيرون اهتمامنا. واهتمامنا ينبع من ذواتنا.

نحن لا نهتم بخطاب يدور حول ((كيف تسجل الوصايا في البيرو))؛ لكننا نهتم بخطاب عنوانه: ((كيف نسجل وصايانا)). لا نهتم بالدين السائد في الهند – إلا من خلال فضولنا؛ لكننا نهتم بدين يضمن لنا سعادة أبدية في العالم الآخر.

عندما سئل اللورد نورثكليف عما يهم الناس، أجاب بكلمة واحدة: أنفسهم. لا بد أن نورثكليف يدرك ذلك لأنه كان ملك أغنى صحيفة في بريطانيا العظمى.

هل تود أن تعرف أي نوع من الناس أنت؟ إننا نعالج الآن موضوعاً

مثيراً". فنحن نتحدث عنك، إننا نمسك بمرآة تظهر نفسك الحقيقة، فتراها كما هي تماماً". راقب أحلام اليقظة لديك. ما الذي نعنيه خلال عبارة أحلام اليقظة؟ لندع البروفيسور جايمس هارفي روبنسون يجيب على ذلك. هنا مقطع من كتاب ((العقل في طور الصنع)):

((نحن جميعاً" نبدو أننا نفكر طيلة الوقت أثناء ساعات اليقظة، ومعظمنا يدرك أننا نبقى نفكر أثناء نومنا، وبشكل يختلف عن يقظتنا. وعندما لا تقاطعنا مسألة عملية، ننشغل بأحلام اليقظة. فهذا أفضل أنواع التفكير التلقائي. إذ نسمح لأفكارنا أن تتخذ مجراها الذي تحدده آمالنا ومخاوفنا ورغباتنا التلقائية، وتحقيقها أو كبتها. فليس هناك أي شيء أحب إلينا من أنفسنا. والفكر الذي لا ينشغل ويوجه، سيدور حول الأنا، إنه لأمر مسل أن نراقب ميولنا وميول الآخرين. ونحن نسعى بدأب إلى تخطي هذه الحقيقة، لكن إذا ما تجرأنا وفكرنا بها، فإنها ستلهبنا كشمس الظهيرة.

تشكل أحلام اليقظة الدلالة الرئيسية لشخصيتنا. وهي انعكاس لطبيعتنا التي تعدلها تجاربنا الخفية أو المنسية ... وأحلام اليقظة تؤثر من دون شك بميولنا إلى تضخيم ذواتنا وتبرير أنفسنا اللتان يتركز العمل عليهما.

لذلك تذكر أن الناس الذين تتحدث إليهم يقضون معظم وقتهم، عندما لا ينشغلون بعمل المنزل أو بالأعمال المهنية، بالتفكير بأنفسهم وتبرير وتمجيد ذواتهم. تذكر أن الإنسان العادي يهتم أكثر بالطباخ الغائب أكثر من اهتمامه بدفع ديون إيطاليا للولايات المتحدة. ويهتم بشفرة الحلاقة أكثر مما يهتم بثورة تقع في أمريكا الجنوبية. وألم أسنان المرأة يحزنها أكثر مما يحزنها زلزال يقع في آسيا، يذهب ضحيته نصف مليون إنسان.

وتفضل الاستماع إلى شيء لطيف تذكره عنها على أن تحدثها عن أعظم الرجال في التاريخ)).

كيف تكون محدّثا" جيدا"

إن سبب إخفاق الكثيرين في أن يصبحوا محدثين جيدين هو حديثهم عن الأشياء التي تثير اهتمامهم فقط. وربما يكون هذا مملا" للآخرين.

أعكس الآية. استدرج الشخص الآخر للتحدث عن اهتماماته وعمله وأهدافه في لعبة الغولف وعن نجاحه – أو، إذا كانت أما"، عن أطفالها. إفعل ذلك واستمع بإصغاء، فتمنح كل منها السرور، وستعتبر محدّثا" لبقا" – مع إنك لم تتحدث إلا قليلا".

القى السيد هارولد دويت من فيلادلفيا خطابا" حقق نجاحا" باهرا"، خلال مأدبة عشاء اختتمت فصلا" من فصول تعليم فن الخطابة، فتحدث عن كل رجل بمفرده، وأخبرهم كيف كانوا يخطبون في بداية الفصل، وكيف تطوروا، وأعاد قراءة الخطب التي ألقاها مختلف الأعضاء، والمواضيع التي ناقشوها، فسخر من بعضهم وبالغ في وصف أخطائهم، فأثار ضحك الجميع وأدخل السرور إلى قلوبهم. فلا يمكن أن يفشل من خلال أسلوبه هذا. وليس هناك أي موضوع يمكن أن يثير اهتمام تلك المجموعة أكثر من ذلك الموضوع. فقد كان يعرف السيد دويت كيف يعالج الطبيعة البشرية.

نوع المواضيع التي تجذب الإنتباه

ربما تسئم الناس إذا ما تحدثت عن الأشياء والأفكار، لكن قلما تفشل في جذب انتباههم عندما تتحدث عن الناس. غدا" تجري ملايين المحادثات

وراء أسيجة الحدائق في أميركا، وفوق موائد الشاي والعشاء – فما هي الأشياء التي تتمحور المحادثات حولها؟ الشخصيات! هو قال ذلك، السيدة فلانه فعلت هذا، رأيتها تفعل هذا وذاك.

لقد خاطبت تجمعات كثيرة لطلبة المدارس في الولايات المتحدة وكندا؛ وأدركت من خلال التجربة، أنه من أجل جذب اهتمامهم، يجب أن أسرد لهم قصصاً" عن الناس. وحالما أصبح علماً" وأعالج الأفكار المجردة، يقلق جوني ويبدأ بالتململ، يتجهم تومي في وجه صديقه، ويلقي بيل بشيء عبر الممر.

طلبت مرة من مجموعة رجال أعمال امريكيين في باريس أن يتحدثوا عن ((كيف تنجح؟))، معظمهم تحدث عن الفضائل وامتدحوها حتى أدخلوا السأم في قلوب المستمعين.

أوقفت تلك الأحاديث، وقلت:

((نحن لا نريد أن نتعلم. وما من أحد يستمتع بذلك. تذكر أنك يجب أن تكون مسلياً"، وإلا لن يكترث أحد بما تقوله. تذكر أيضاً" أن أكثر الأشياء إثارة للاهتمام في العالم هو الحديث عن الناس. فأخبرنا قصصاً" عن شخصين تعرفهما. أخبرنا لم نجح أحدهما وفشل الآخر. فنحن سنكون في غاية السرور للاستماع إلى ذلك. تذكر هذا الشيء واستفد منه. لأنه أسهل بكثير من إلقاء المواعظ المجردة التافهة.

كن موضوعياً"

كان لدى المؤلف، في معهد فن الخطابة، دكتوراً" في الفلسفة وشخصاً" فظاً"، لكن فعّالاً"؛ أمضى شبابه، منذ ثلاثين سنة، في البحرية البريطانية.

كان المثقف المهذب أستاذا" جامعيا"؛ ورفيقه مالكا" لمؤسسة تصنع القاطرات. وما يثير الدهشة أن خطب صانع القاطرات، خلال الدورة، كانت تلقى استحسانا" وشعبية أكثر بكثير من خطب الأستاذ الجامعي. لماذا؟ كان الأستاذ يتحدث بلغة منمقة سليمة وبمنطق و وضوح؟ لكن خطبه يعوزها عنصرا" أساسيا"، وهو الأحداث الواقعية. فكانت غامضة وعامة جدا". من ناحية أخرى، كان صانع القاطرات يتجه إلى العمل في الحال. فكان محددا" و واقعيا". هذه الصفة، بالإضافة إلى قوته وعباراته التلقائية الجديدة، جعلت أحاديثه مسلية للغاية.

لم اذكر هذا المثال على أنه نموذج تطبيقي للرجال الجامعيين وصانعي القاطرات، بل لأنه يمثل قوة جذب الاهتمام التي تنشأ لدى الإنسان - بعيدا" عن تعليمه الرسمي - بحيث يكتسب عادة جيدة هي عادة التعبير بواقعية وتحديد أثناء الخطاب.

إن هذا المبدأ مهم جدا"، حتى إننا سنستخدم عدة أمثلة من أجل تثبيته في ذهنك ونأمل أن لا تنساه وأن تهمله أبدا".

من المثير جدا" أن تذكر أن مارتن لوثر كان عنيدا" عندما كان صبيا". ومن الأفضل القول إنه اعترف بأن أساتذته كانوا يجلدونه خمسة عشر مرة قبل الظهر.

إن كلمة ((عنيد)) لديها قيمة ضئيلة لجذب الاهتمام، لكن أليس من السهل الاستماع إلى عدد الجلدات؟

تعالج الطريقة القديمة في كتابة السير الذاتية الكثير من الأفكار العامة، التي دعاها أرسطو ((ملاذ العقول الضعيفة)). بينما الطريقة الجديدة

تعالج الحقائق الملموسة التي تعبر عن ذاتها.

قال كاتب السيرة القديم إن جون دو ولد في عائلة ((فقيرة لكن شريفة)). بينما تقول الطريقة الحديثة أن والد جون دو لم يكن ليستطيع شراء حذاء. وهكذا عندما ينهمر الثلج، يتوجب عليه ربط كيس خيش حول حذائه البيتي لتبقى قدماه دافئتين. لكن برغم فقره، لم يضف الماء إلى الحليب أو يبيع حصاناً مصاباً بالربو ويتظاهر بأنه يتمتع بصحة جيدة. إن هذا يظهر أن والديه كانا ((فقيرين لكن شريفين))، أليس كذلك؟ أليست هذه الطريقة أكثر إثارة من طريقة القول ((فقير لكن شريف))؟.

إذا كانت هذه الطريق تفيد كتاب السير الحديثين، فإنها تفيد الخطباء الحديثين أيضاً.

لنأخذ مثالاً آخراً. لنفترض أنك ترغب في القول بأن القوة الكامنة التي تهدر في نياغارا يومياً هي مذهلة. لنفترض أنك قلت ذلك فقط، ثم أضفت، أنها إذا ما أستخدمت وخصصت الأرباح لشراء ضروريات الحياة، فإن الجماهير تتمكن من الحصول على الكساء والغذاء. فهل ذلك يجعل طريقتك في الأداء مثيرة ومسلية؟ كلا. أليست هذه القطعة المأخوذة من ((نشرة العلوم اليومية))، وبقلم أدوين س. سلوسون، هي أفضل بكثير؟.

((قيل أن هناك بضعة ملايين من السكان يعانون من الفقر وسوء التغذية في هذا البلد، ومع ذلك، يهدر في نياغارا حوالي ٢٥٠,٠٠٠ رغيفاً من الخبز في الساعة. ونستطيع أن نرى في مخيلتنا ٦٠٠,٠٠٠ بيضة طازجة تسقط فوق المنحدرات في كل ساعة وتؤلف عجة عملاقة في الدوامة. وإذا ما حيك القماش الخام على نول عرضه ٤٠٠٠ قدماً كنهر نياغارا، فإنه

سيمثل القضاء على العري. وإن وضعت مكتبة كارنغي تحت الينبوع، فإنها ستمتلئ بالكتب الجيدة خلال ساعة أو ساعتين. أو يمكننا أن نتخيل مخزن بضائع يتدفق من بحيرة إيزي في كل يوم، هادرا" مختلف محتوياته على الصخور. إن هذا سيكون مشهدا" رائعا" ومثيرا" للجمهور، كما انه ليس من الصعب الحصول عليه. ومع ذلك، ربما يعترض البعض على أن هذا تطرف، وأن ما من أحد يعارض استخدام طاقة المساقط المائية)).

بناء الكلمات الموحية

في علمية لفت الاهتمام، يوجد عنصر مساعد و وسيلة واحدة هي في غاية الأهمية؛ ومع ذلك يتجاهلها الكثيرون. ولا يبدو أن الخطيب العادي يعي وجودها، ولم يفكر بها على الإطلاق. وأشير هنا إلى عملية استخدام الكلمات التي ترسم الصور.

فالخطيب الذي يسهل الاستماع إليه هو الذي يرسم صورا" تتدفق أمام عينيك. والخطيب الذي يستخدم رموزا" غامضة وعامة تخلو من الألوان، يجعل المستمعين يشعرون بالنعاس.

إن الصور هي حرة كالهواء الذي تتنشقه. وزعها خلال خطاباتك ومحادثاتك، فتكون أكثر تسلية ونفوذا".

مثال على ذلك، لنأخذ القطعة التي تناولناها منذ قليل، والتي تدور حول نياغارا. انظر إلى الكلمات المصورة، فهي تقفز وتفر في كل جملة، مثلما تفعل الأرانب في أوستراليا: ((٢٥٠,٠٠٠ رغيفا" من الخبز، ٦٠٠,٠٠٠ بيضة تتساقط في المنحدر، عجة عملاقة في الدوامة، القماش الخام ينصب من أنوال الينبوع بعرض ٤٠٠٠ قدما"، مكتبة كارنغي الموضوعة في أسفل

الينبوع، كتب، مخزن كبير يتدفق ويتحطم على الصخور في الأسفل، المياه المتساقطة)).

من الصعب تجاهل مثل هذا الخطاب أو المقالة، مثلما يصعب كبت أدنى انتباه إلى مشاهد فيلم عظيم.

في مقالته الصغيرة الشهيرة حول ((فلسفة الإبداع))، أشار هربرت سبنسر منذ زمن بعيد إلى أهمية التعابير التي توحي بصور زاهية، وهو يقول:

((نحن لا نفكر بالأشياء العامة، بل بالأشياء المحددة ... ويجب أن نتجنب جملاً" كتلك : ((إذا كانت أخلاق وأساليب وعادات وترفيهات شعب قاسية بربرية، لا بد أن يكون النظام القضائي هناك صارماً")). بل يجب أن نكتب عوضاً" عنها: سيحاكم من يهوى المعارك والخلافات وصراع المجالدين، بالشنق أو الحرق أو بواسطة المخلعة، أداة التعذيب القديمة التي يمط عليها الجسم)).

تتدفق العبارات الموحية عبر صفحات الإنجيل وصفحات شكسبير كالنحل المندفع إلى عصارة تفاح. يقول كاتب محلي مثلاً" إن شيئاً" ما وافر وكأنه يحاول أن يحسن ما هو متكامل. لكن كيف عبر شكسبير عن الفكرة هذه؟ عبر عنها بصورة ذهنية خالدة:

((يطلي الذهب الخالص، يلون زنبق الماء، يرش العطر على البنفسج)).

هل توقفت مرة ولاحظت أن الأقوال المأثورة المتناقلة من جيل لآخر هي أقوال صورية موحية؟ عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة))، ((بإمكانك أن تقود الحصان إلى الماء، لكن لا يمكنك أن تدفعه إلى

الشرب)). كما ستجد عنصر التصوير ذاته في جميع التشبيهات القديمة والتي أصبحت مهترئة من جراء كثرة استخدامها: ((محتال كالثعلب))، ((صلب كالصخرة)).

تحدث لنكولن بأسلوب إيحائي دائما". وعندما ينزعج من التقارير الرسمية الطويلة والمعقدة التي ترده في البيت الأبيض، كان يعارضها، ليس بأسلوب جاف، بل من خلال عبارة صورية يستحيل نسيانها. وقال مرة : ((عندما أرسل رجلا" لشراء حصان، لا أريد أن أعلم عدد شعرات ذيله، بل أرغب فقط في معرفة مزاياه)).

أهمية الأضواء في جذب الاهتمام

استمع إلى التهجم الذي وجهه ماكولي إلى تشارلز الأول. لاحظ أن ماكولي لا يستخدم الصور فقط بل يستخدم أيضا" جملا" متوازية. فالأضداد الحازمة تستحوذ على اهتمامنا، وهي حجر الزاوية في بناء هذا المقطع:

((نحن نتهمه بخرق وعده الملكي، في حين علمنا أنه حافظ على وعد الزواج! ونتهمه بتسليم شعبه إلى عقوبات أشرس وأكثر المطارنة ظلما" وتصلبا"، وكان دفاعه رفع طفله ركبتيه وتقبيله! نحن نشجبه لأنه انتهك بنود ((عريضة الحقوق)) بعد أن وعد باحترامها، لاعتبارات حسنة قيمة، وقد علمنا أنه اعتاد الاستماع إلى الصلاة عند الساعة السادسة صباحا"! من أجل تلك الاعتبارات، إضافة إلى زيه الفانادايكي و وجهه الوسيم ولحيته المشذبة، يعود سر شعبيته لدى الجيل الحالي)).

' الإثارة معدية

تحدثنا كثيراً عن أنواع المواد التي تثير الجمهور. لكن يستطيع الإنسان أن يتتبع آلياً جميع المقترحات المقدمة هنا، وأن يتحدث طبقاً لـ كوكر، ويكون، مع ذلك، جافاط مسئماً". إن إثارة اهتمام الناس هو أمر دقيق، ومسألة تتعلق بالروح والشعور. وهي ليست كإدارة محرك بخاري، ولا يمكن إعطاء قواعد محددة لها.

تذكر أن الإثارة هي معدية. ومن المؤكد أن يلتقطها المتسمعون منك. منذ مدة قصيرة، نهض سيد في معهدي في بالتيمور وحذر الجمهور من أن استمرار الطرق الحالية في صيد السمك الصخري في خليج تشيسابيك، ستجعل تلك الفصائل تنقرض خلال سنوات قليلة جداً"! لقد كان يحس بموضوعه. فهو موضوع مهم، وهو صادق بشأنه. إن كل ما يقوله وكيف يقوله يبدي ذلك. وعندما تنهض للحديث، لم أكن أعلم بوجود السمك الصخري في خليج تشيسابيك. وتخيلت أن معظم الجمهور يشاركني معرفتي الضئيلة واهتمامي الضئيل في ذلك. لكن قبل أن ينتهي الخطيب، التقطنا جميعاً شيئاً من اهتماماته. وربما رغبنا في توقيع عريضة نقدمها إلى المجلس التشريعي، من أجل حماية السمك الصخري قانونيا".

سألت مرة ريتشارد وشبرن تشايلد، عندما كان سفيراً في إيطاليا، عن سر نجاحه ككاتب مثير. فأجاب: ((أشعر بالإثارة من خلال الحياة التي لا يمكنني تهدئتها وإقرارها. وما عليّ سوى أن أخبر الناس عنها)). فما من أحد يستطيع أن يتجنب تأثير خطيب أو كاتب كهذا.

استمعت مرة إلى خطيب في لندن. وبعد أن انتهى. قال السيد

إ.ف.بنسون، الروائي الإنجليزي الشهير، إنه استمتع بالجزء الأخير من الخطاب أكثر من الجزء الأول. وعندما سألته عن السبب، أجاب: ((إن الخطيب نفسه بدا مهتماً جداً بالجزء الأخير، وأنا أعتمد على الخطيب في منح الحماس والإثارة)).

كل إنسان يفعل ذلك. تذكر هذا دائماً.

الفصل الثاني عشر

كيف تحسن أسلوبك؟

كان رجل إنجليزي عاطل عن العمل تعوزه الموارد المادية، يسير في شوارع فيلادلفيا بحثا" عن وظيفة. دخل مكتب السيد بول جيبونز، رجل الأعمال الشهير في المدينة، وطلب أن يجري مقابلة معه. نظر السيد جيبونز إلى الغريب في ارتياب. إذ أن مظهره الخارجي يبدو ضده. فثيابه رثة بالية، وكتبت على محياه علامات البؤس المادي. وبشيء من الفضول والشفقة، وافق السيد جيبونز على إجراء المقابلة. فقرر أول الأمر أن يستمع للحظة فقط، لكن اللحظات أصبحت دقائق والدقائق ساعة، وما زالت المقابلة مستمرة حتى انتهت باتصال السيد جيبونز بالسيد رولاند تايلور، أحد أكبر المتمولين في المدينة، الذي دعا هذا الغريب لتناول العشاء معه، ومنحه مركزا" مرموقا" في شركته. كيف استطاع هذا الرجل الذي تبدو عليه مظاهر الفشل، أن يحقق هذا الإنجاز العظيم في وقت قصير؟.

إن السر يمكن تلخيصه بعبارة واحدة: إجادته اللغة الإنجليزية. لقد كان في الواقع خريج أوكسفورد، قدم إلى هذا البلد بمهمة عمل انتهت بكارثة تركته مجردا" من المال والأصدقاء. لكنه تكلم بلغته الأصلية بدقة وسحر، حتى أن المستمعين نسوا أمر حذائه البالي ومعطفه الرث وذقنه غير الحليق. فكان أسلوبه جواز السفر الذي أدخله إلى أفضل دوائر العمل.

قضية الرجل هذا هي غريبة بعض الشيء. إلا أنها تعكس حقيقة أساسية وهي أننا نقاس كل يوم من خلال حديثنا. وكلماتنا تعكس تفكيرنا الدقيق، وتخبر المستمع البصير عن معارفنا، وهي إشارات واضحة عن ثقافتنا وعلومنا.

لدينا أربعة روابط مع العالم. ونحن نصنف ونقيم طبقاً لأربعة أشياء: بما نفعله، وكيف نبدو، وبما نقولهن وكيف نقوله. مع ذلك، يبقى الكثيرون يتخبطون في الحياة من دون أن يبذلوا أي جهد في سبيل إغناء تعابيرهم، وبعد الخروج من المدرسة، حتى يجيدون معانيهم ويتحدثون بدقة و وضوح. وغالباً ما يستخدمون عبارات عامية مستهلكة في المكتب والشارع.

فلا عجب أن يعوز خطابهم الوضوح والتفرد. ولا عجب أنهم ينتهكون غالباً قواعد اللفظ المقبولة، ويخرقون قواعد اللغة الإنكليزية نفسها. لقد استمتعت إلى خريجي جامعات يتكلمون ويخطئون لغوياً. فإن كان أولئك الجامعيون يقترفون مثل هذه الأخطاء، فما الذي نتوقعه من الذين حُرموا التعليم بسبب الحاجة المادية وضغوطها؟.

منذ سنوات، وقفت بعد ظهر أحد الأيام أحلم في مدرج روما القديم. تقدم مني رجل غريب، كان معمراً إنكليزياً. قدّم نفسه، وبدأ يتحدث عن تجاربه في تلك المدينة الخالدة. ولم تمضِ ثلاث دقائق حتى بدأ يخطئ أخطاءً لغوية مدهشة. في ذلك الصباح، عندما نهض من فراشه، لّمع حذاءه وارتدى ثياباً أنيقة ليحوز على احترام الآخرين. لكنه لم يحاول قط أن يصقل تعابيره ويتحدث بأسلوب جيد.

وهو ربما يخجل مثلاً إذا لم يرفع قبعته لتحية سيدة؛ لكنه لم يخجل أبداً - كلا، حتى أنه لم يدرك - من انتهاك قواعد اللغة وإزعاج آذان

المستمعين. لقد بدا واضحاً من خلال كلماته، ومن استخدامه المحزن للغة الإنكليزية، أنه لم يكن من أهل العلم.

أعلن الدكتور تشارلز و. إليوت، بعدما كان رئيساً لجامعة هارفرد طيلة ثلث قرن،:

((هناك مطلب ذهني ضروري هو جزء من تعليم السيدة أو السيد، ألا وهو الاستخدام الدقيق والصحيح للغة الأصلية)). إن هذا إعلان مهم للغاية، فاعمل به.

ربما تتساءل كيف نصبح معتادين على الكلمات، ومنحها بأسلوب جميل وصحيح؟ لحسن الحظ، ليس هناك غموض أو شعوذة بشأن الوسائل التي يجب استخدامها. هذه الوسائل هي سر مفتوح. فقد استخدمها لنكولن بنجاح مذهل. ولم يستطع أي أمريكي أن يحيك الكلمات مثل براعته، أو يؤلف موسيقى مماثلة للتي ألفها في نثره. فهل كان لنكولن، الذي كان والده نجاراً بسيطاً أمياً، والذي لم تكن والدته من ذوات الميزة الخارقة، موهوباً منحته الطبيعة هبة تأليف الكلمات؟ ليس هناك أي دليل يدعن هذا الافتراض.

عندما انتخب في الكونغرس، وصف لنكولن تعليمه في السجلات الرسمية في واشنطن، بصفة واحدة بأنه: ((ناقص)). فقد ذهب إلى المدرسة أقل من اثني عشر شهراً في حياته. ومن كان أساتذته؟ جميعهم أساتذة متجولون، يطوفون من ولاية لأخرى، ساعين وراء معيشتهم، حيث يستطيعون أن يجدوا قلة من المثقفين الراغبين في استبدال اللحوم والذرة والقمح بالتعليم. وقد حصل لنكولن على مساعدة ضئيلة منهم، كما استوحى القليل منهم ومن محيطه اليومي.

إن المزارعين والتجار والمحامين والقضاة الذين اختلط بهم في المحكمة القضائية الثامنة في إيللنوا، لم يمتلكوا الكلمات السحرية. لكن لنكولن لم يكن كذلك – وهذه حقيقة مهمة يجب تذكرها – إذ أن لنكولن لم ينفق وقته مع الذين بمستواه الفكري أو مع الذين هم أدنى منه. بل اختار رفاقه من نخبة المفكرين والمغنين والشعراء في كل العصور. فكان بإستطاعته أن يردد صفحات كاملة من برنز وبايرون وبراوننغ. كما كتب محاضرة عن برنز. وكانت لديه نسخة عن أعمال بايرون في مكتبه، وأخرى في منزله. وحتى عندما كان في البيت الأبيض، وكانت أعباء الحرب الأهلية المأساوية تثقل كاهله وتخلف خطوطاً عميقة في وجهه كان دائماً يجد وقتاً لتناول نسخة من أشعار هودرا وقراءتها في السرير. في بعض الأوقات، كان ينهض في منتصف الليل ويفتح الكتاب لقراءة القصائد الساحرة والمؤثرة. كما ينهض بعباءة نومه ويتسلل عبر الغرف إلى أن يجد سكرتيره ويقرأ له قصيدة إثر قصيدة. في البيت الأبيض، كان يجد الوقت ليردد مقاطع طويلة من شكسبير، وينتقد إلقاء الممثل لها، ويعطي تفسيره الخاص حول ذلك. فكتب إلى الممثل هاكيت يقول: ((قرأت بعض مسرحيات شكسبير، وربما قرأتها كأي قارئ غير اختصاصي. قرأت مسرحية الملك لير، ريتشارد الثالث، هنري الثامن، هاملت، ومكبث. أعتقد أن ما من مسرحية توازي مسرحية مكبث.إنها رائعة)).

كان لنكولن يعشق الشعر. وهو لم يحفظه ويردده سراً وجهراً فحسب، بل كان يكتبه أيضاً. وقد قرأ بعض أشعاره الطويلة خلال حفلة زفاف شقيقته. وفي منتصف حياته، ملأ دفتر ملاحظات بكتاباته الإنشائية. لكنه كان يخجل من تلك المؤلفات، حتى إنه لم يدع أقرب أصدقائه يطلع عليها.

يكتب روبنسـون في كتـابه: ((لنكولن كـرجل أدب)): ((هذا الرجل الذي علم نفسه بنفسه، كسى ذهنه بمواد الثقافة الرائعة. لم يذهب كثيرا" إلى المدرسة، بل كان يعلم نفسه بطريقة متقطعة. وطريقته هي دابه على التعلم والتدريب)).

هذا الفتى الأخرق الذي اعتاد أن يجني الذرة ويذبح الخنزير مقابل ١٣ سنتا" في اليوم في مزارع بيجون كريك في أنديانا، ألقى في غيتيسبرغ إحدى أروع الخطب التي ألقاها كائن بشري وقد قال تشارلز سومنر بعد فترة قصيرة من وفاته، إن خطاب لنكولن سيبقى في الذاكرة حتى بعد نسيان تلك المعركة التي حارب فيها مائة وسبعون ألف رجل وقتل فيها سبعون ألفا". وإن المعركة ربما تعود إلى الذاكرة بسبب ذلك الخطاب. فمن يشك بصحة هذه النبوءة)).

تحدث ادوارد ايفريت لمدة ساعتين في غيتسبرغ، وقد نُسي كل ما قاله منذ زمن بعيد. لكن لنكولن تحدث أقل من دقيقتين: وقد حاول مصور أن يأخذ له صورة أثناء إلقائه الخطاب، لكنه انتهى قبل أن تصبح تلك الكاميرا جاهزة لالتقاط صورته.

نقش خطاب لنكولن على قطعة من البرونز ووضع في مكتبة أوكسفورد ليبقى مثالا" لما يمكن فعله باللغة الإنكليزية. وهذا نص الخطاب الذي يجب أن يحفظه كل من يدرس فن الخطابة:

((منذ سبع وثمانون سنة، انشأ آباؤنا وطنا" جديدا" في هذه القارة، يعرف بوطن الحرية والمساواة. والآن ننهمك في حرب أهلية عظيمة تراهن عما إذا كان هذا الوطن سيدوم طويلا". لقد تقابلنا في حلبة عظيمة في هذه الحرب وانتهينا بتكريس جزء من هذه الحلبة كمثوى أخير لأولئك الذين قدموا حياتهم في سبيل بقاء الوطن. من المناسب جدا" أن نفعل هذا.

لكننا، إذا فكرنا مليـا"، لن نسـتطيع أن نكرس أو نقـدس هذه الأرض. فالرجال الشجعان، الأموات منهم والأحياء، الذين كافحوا هنا، كرسوها لأغراض نبيلة، هي فوق طاقتنا الهزيلة. إن العالم لن يذكر أو يتذكر طويلا" ما نقوله هنا، إلا أنه لن ينسى ما فعلوه. الأمر يعود إلينا، نحن الأحياء، لتكريس أنفسنا في سبيل العمل الذي لم ينجز والذي حاربوا هم من أجله بتفانٍ وإخلاص. لنكرس أنفسنا في سبيل المهمة العظيمة المتبقية أمامنا، ولنتخذ العبرة من أولئك الموتى العظام الذين منحوا القضية آخر قطرة من دمهم. ونحن هنا نجزم بأن أولئك الموتى لم يسقطوا هباءً؛ وبأن هذا الوطن، برعاية الله، ستولد فيه الحرية من جديد، وبأن حكومة الشعب المنتخبة من الشعب ومن أجله، لن تزول عن وجه الأرض)).

هناك فكرة شائعة تقول إن لنكولن هو من ألف العبارة الخالدة التي اختتم بها خطابه. لكن هل هذا صحيح؟.

لقد قام هرندون، الشريك القانوني للرئيس لنكولن نسخة من كتاب خطب ثيودور باركر حيث قرأ الأخير ووضع خطا" تحت هذه الكلمات التي جاءت في الكتاب :

((إن الديمقراطية هي حكومة ذاتية مباشرة تحكم كل الشعب ومن كل الشعب، ومن أجل كل الشعب)).

وربما استعار ثيودور باركر هذه العبارة من وبستر الذي قال قبل أربع سنوات، في جوابه الشهير لـِ هاين:

((إن حكومة الشعب تؤلف من أجل الشعب وبواسطة الشعب وتستجيب لكل الشعب)).

وربما استعار وبستر بدوره هذه العبارة من الرئيس جايمس مونرو

الذي عبر عن فكرة مشابهة لها قبل ثلث قرن. لكن ممن استدان مونرو فكرته؟ قبل خمسمائة سنة من ولادة مونرو، قال وايكليف في مقدمته لترجمة الكتاب المقدس إن ((هذا الإنجيل هو من أجل حكومة الشعب، من الشعب، ولكل الشعب)).

وقبل أن يحيا وايكليف، وقبل أربعمائة سنة من ميلاد المسيح، تحدث كلايون في خطاب له أمام رجال أثينا عن حكم ((من الشعب وبواسطة الشعب ومن أجل الشعب)). ومن أي مصدر قديم استوحى كلايون فكرته يبقى أمراً في ضباب وظلمة العصور القديمة.

كم هي الأشياء الجديدة قليلة ! وكم يدين الخطباء العظماء لقراءاتهم وإرتباطهم بالكتب!.

الكتب! هناك يكمن السر! فمن يرغب في أن يغني ويوسع مخزن كلماته، ينبغي عليه أن يغسل ويصقل ذهنه باستمرار في رواقد الأدب. قال جونب برايت: ((ما يحزنني حين أكون موجوداً في مكتبة هو أن الحياة قصيرة جداً، ولا أمل لي بقراءة الماضي الممدود أمامي)). ترك برايت المدرسة في سن الخامسة عشر، وذهب للعمل في مصنع للقطن، ولم تسنح له فرصة التعلم ثانية. ومع ذلك، أصبح أحد أشهر الخطباء في عصره حيث اشتهر ببلاغته وجودة لغته الإنكليزية. كان يدرس ويقرأ وينسخ في دفاتر الملاحظات، ويحفظ مقاطع طويلة من شعر بايرون وميلتون وشكسبير. كان يقرأ ((الفردوس المفقود للشاعر ميلتون كل سنة من أجل إغناء كلماته)).

قرأ تشارلز جايمس فوكس كتابات شكسبير بصوت مرتفع كي يحسن أسلوبه. وقد دعا غلادستون مكتبته ((معبد السلام))، حيث احتفظ فيها بخمسة عشر ألف كتاب. واعترف بأن ما ساعده هو قراءة أعمال سانت أوغسطين، بيشوب باتلرا، دانتي، أرسطو، وهوميروس. كانت الإلياذة

والأوديسة تطربانه حتى إنه كتب ستة كتب عن شعر وزمن هوميروس.

يقال أن روبرت لويس ستيفنسون من أحب الكتّاب في اللغة الإنكليزية. كان سيتفنسون كاتبا" لدى كاتب. فكيف نشأ لديه هذا الأسلوب الرائع الذي منحه الشهرة؟ لحسن الحظ، أخبرنا القصة بنفسه.

((عندما أقرأ كتابا" أو مقطعا" يعجبني، حيث يقول شيئا" ويترك تأثيرا" ملائما"، وحيث هناك قوة جاذبة في الأسلوب، أجلس في الحال وأهيئ نفسي لاكتساب هذه الميزة. لم أكن ناجحا". كنت أعرف ذلك؛ فحاولت ثانية، وفشلت ثانية. وكنت فاشلا" دائما". وأخيرا"، ومن خلال فشلي، اكتسبت تدريبا" في الإيقاع والتناغم والتأليف والتجانس.

وهكذا انكببت على قراءة هازليت ولامب وردسورث وسير توماس براون وديفو وهاوثورن ومونتاين)).

هذه هي الطريقة لتعلم الكتابة، إن أعجبتك أم لا. وإن استفدت منها أم لا، تلك هي الطريقة. إنها الطريقة التي من خلالها تعلّم كيتس، ولن يكون هناك أدب أكثر رقة من أدب كيتس.

إن أسلوبه الذي يصعب تقليده هو النقطة العظيمة التي تتلألأ وتبقى بعيدة عن متناول الطلاب. دعه يحاول كيفما يريد، فهو متأكد من فشله؛ لكن هناك قول قديم حقيقي جدا" وهو: إن الفشل هو الطريق الأكيد إلى النجاح.

يكفي الآن أسماء وقصصا". فالسر قد اتضح. إذ كتبه لنكولن إلى شاب يتوق ليصبح محاميا" ناجحا":

((إن السر يكمن في الحصول على الكتب وقراءتها ودراستها بانتباه. إن العمل هو الشيء الأساس).

الموضوع	المحتوى	صفحة

مقدمة	بقلم زوجة المؤلف ديل كارنيجي	٥
مدخل	بقلم الناشر	٧
الفصل الأول:	تنمية الشجاعة والثقة بالنفس	١١
أولاً:	إبدأ برغبة قوية	١٨
ثانياً:	إعرف تماماً ما الذي ستتحدث بشأنه	١٩
ثالثاً:	تصرف بثقة	٢٠
رابعاً:	تدرب! تدرب! تدرب!	٢٣
الفصل الثاني:	فن تحضير الخطاب	٢٥
أولاً:	التحضير الصحيح	٢٦
ثانياً:	التحضير يعني التفكير	٢٨
ثالثاً:	كيف تحدد موضوع الخطبة؟	٣٤
رابعاً:	سر الطاقة الإحتياطية	٣٧
الفصل الثالث:	كيف حضّر أشهر الخطباء خطبهم؟	٤١
الفصل الرابع:	تحسين الذاكرة	٥٣
ما نوع الشيء الذي تريدني ان اتذكره..		٦٠
من قال ان الامر كذلك؟..		٦٢
والان كيف تتذكر التواريخ..........................		٦٣
كيف تتذكر نقاط خطابك...		٦٤
الفصل الخامس:	العناصر الأساسية للخطاب الناجح	٦٩

ضرورة المثابرة.......... ٧٠
قرار النجاح.......... ٧١
حتمية المكافأة.......... ٧٢
لا تفكر بالهزيمة.......... ٧٥
الرغبة في الفوز.......... ٧٦
الفصل السادس: سر الإلقاء الجيد ٧٩
ما هو الإلقاء.......... ٨١
سر الإلقاء الجيد.......... ٨٢
نصيحة هنري فورد.......... ٨٤
ملاحظات هامة.......... ٨٨
أولاً: شدّد على الكلمات المهمة، إخفض الكلمات غير المهّمة ٨٩
ثانياً: غير طبقات صوتك ٨٩
ثالثاً: غير معدلّ سرعة صوتك ٩٠
رابعاً: توقف قبل وبعد الأفكار المهمة ٩٠
الفصل السابع: المنبر حضور وشخصية ٩٣
لماذا يتقدم خطيب أكثر من خطيب أخر؟.......... ٩٥
ما هو تأثير الملابس على الخطيب؟.......... ٩٦
ما هو دور الإبتسامة المشرقة؟.......... ٩٧
إجمع جمهورك.......... ٩٨
دع الضوء يغمر وجهك.......... ١٠١
لا ضيوف في المنبر.......... ١٠٢

كن متزناً.. ١٠٤
أساليب غريبة واهية تلقى بإسم الإيماء.. ١٠٥
الفصل الثامن: كيف تفتتح الخطاب؟ ١٠٩
إحذر الإفتتاح بما يدعى قصة مرحة... ١١١
لا تبدأ بالإعتذار.. ١١٥
أثّر الفضول... ١١٦
لِمَ لا تبدأ بقصة؟... ١١٩
إبدأ بتقديم مثل محدد... ١١٩
إلجأ إلى الإستعراض... ١٢٠
إسأل سؤالاً... ١٢٠
لِمَ لا تفتتح بسؤال من رجل شهير؟... ١٢١
أربط موضوعك بمصالح مستمعيك الحيوية... ١٢١
قوة الإنتباه الناتجة عن الحقائق المذهلة.. ١٢٣
قيمة الإفتتاحية التي تبدو طارئة.. ١٢٤
الفصل التاسع: كيف تختم الخطاب؟ ١٢٧
لخصّ أفكارك... ١٣١
خاتمة مرحة.. ١٣٢
الإختتام بمقطتفات شعرية... ١٣٢
الذروة.. ١٣٥
حين تشرف على الإنتهاء.. ١٣٦
الفصل العاشر: كيف تجعل ما تعنيه واضحاً؟ ١٣٩

إستخدم المقارنة لزيادة التوضيح........ ١٤١
تجنب التعابير التقنية........ ١٤٤
سر وضوح لنكولن........ ١٤٦
كرر افكارك المهمة بطرق مختلفة........ ١٤٧
إستخدم أمثلة عامة ووقائع محددة........ ١٤٨
لا تنافس ماعز الجبل........ ١٤٩
الفصل الحادي عشر: كيف تثير إهتمام جمهورك؟ ١٥١
كيف يؤثر بك حمض الكبريتيك؟........ ١٥٢
اكثر ثلاثة أشياء إثارة في العالم........ ١٥٤
كيف تكون محدّثاً جيداً؟........ ١٥٦
نوع المواضيع التي تجذب الإنتباه........ ١٥٦
كن موضوعياً........ ١٥٧
بناء الكلمات الموحية........ ١٦٠
أهمية الأضواء في جذب الإهتمام........ ١٦٢
الإثارة معدية........ ١٦٣
الفصل الثاني عشر: كيف تحسن أسلوبك؟ ١٦٥
المحتوى........ ١٧٣

الطبعة العربيّة الأولى ، ٢٠٠١
حقوق الطبع محفوظة

تصميم الغلاف : المجموعة الطباعية/ بيروت

الصف الضوئي : الوسام للخدمات المطبعيّة ، عمّان ، هاتف ٤٦٥٧٨٦٩

All rights reserved. *No part of this book may be reproduced*